

Asociaciones Clave



Para el uso del software es necesario el disponer de los videos de los partidos. Para ello es clave asociarse con los **proveedores de datos, retransmisiones de los partidos, televisiones, etc.** La idea no solo es asociarse con ellos para poder disponer de la mayor batería de partidos posibles, sino que ellos sean también nuestros clientes en el sentido de ayudarles a potenciar su producto aportándoles un valor extra que lo convierta en más interesante para sus clientes.

Por otro lado, sería muy interesante asociarse con **proveedores de material de video**, de cara a ofrecer a los clubes más modestos o de formación que no dispongan de las retransmisiones de sus partidos, la posibilidad de poder adquirir este material mediante promociones o descuentos. Esto mismo sería aplicable a clubes profesionales que estuviesen interesados en monitorizar también los entrenamientos para su posterior análisis mediante el software.

Actividades clave



Análisis automático de partidos de baloncesto a través de los videos de estos. Entre las distintas funcionalidades destacar:

- Resúmenes de los partidos con las jugadas más destacadas.
- Cortes de video con situaciones de juego concretas, tanto colectivas como individuales.
- Proporcionar datos relevantes para el estudio de los partidos y que no aparecen en la estadística. Rentabilidad obtenida de una determinada situación de juego, puntos débiles de la defensa, etc.

Recursos clave



Personal:

- Equipo de programación, especialistas en herramientas de IA, especialmente en el análisis por vídeo.
- Para la aplicación web se puede optar por disponer de un equipo multidisciplinar capaz de gestionar la página web o preferiblemente subcontratarlo.
- Equipo de marketing y comercial de cara a la búsqueda de nuevos clientes y potenciar la relación con los ya existentes.

Valor añadido



- Automatización de tareas monótonas y con poco valor en el scouting de baloncesto.

Ejemplo: Se quiere analizar cómo el equipo rival ataca el pick&roll. Para ello se pide a una persona que se vea los últimos 5 partidos de dicho equipo realizando cortes de cada situación de juego de pick&roll para su posterior análisis. Esto conlleva una pérdida enorme de tiempo, que la IA puede ofrecer directamente para solo centrarse en el análisis de estas situaciones.

- Obtención de datos que ayuden a realizar mejores lecturas de los partidos y mejoren el rendimiento de los equipos.

Ejemplo: Realizar un estudio completo de un partido a partir del video de este, proporcionado datos cómo el porcentaje de veces que se ha jugado una determinada situación y el porcentaje de rentabilidad en puntos de dicha situación, cuál es la “jugada” que más daño le está haciendo al equipo contrario y viceversa, cómo le están anotando a nuestro equipo, etc.

- Estudio del comportamiento individual de los jugadores durante un partido.

Ejemplo: Realizar seguimientos individuales de los jugadores a través de imágenes con el fin de estudiar sus movimientos para poder analizar según estos cuando un jugador está fatigado, cuando su probabilidad de lesión aumenta, etc.

Relaciones con los clientes



Contacto directo y estrecho con las grandes ligas, principales proveedores de datos y videos de partidos, clubes:

- Potenciar la relación.
- Colaborar con ellos para conocer sus necesidades e intereses para mejorar el producto en esa dirección mediante nuevas funcionalidades, etc.

Para la parte de aplicación web crear una especie de comunidad online donde los clientes puedan dar su opinión, comentar sus problemas y necesidades, proponer ideas, etc.

Canales



- Colaborando con los distintos proveedores de datos y videos de partidos, ayudando a potenciar su producto aportándoles un valor extra muy interesante para sus clientes.
- A través de las grandes ligas, ofreciendo el producto para que lo distribuyan entre los clubs que la componen.
- Venta directa a los propios clubs, agencias de ojeadores o representación de jugadores.
- Aplicación web para clubes más modestos o de formación a través de Internet.

Clientes



Clientes prioritarios:

- Principales proveedores de datos de baloncesto.
- Televisiones y empresas encargadas de la retransmisión de los partidos.
- Clubes de baloncesto.
- Ligas de baloncesto.
- Equipos de Scouting y analistas de jugadores.
- Ojeadores de jugadores.
- Entrenadores de equipos más modestos o de clubes de formación.

Y en menor medida:

- Periodistas deportivos.
- Representantes de jugadores.
- Creadores de contenido en redes, internet, etc.

Costes



La ventaja de tratarse de un software es que apenas existen costes materiales. Los costes más importantes son:

- Costes en personal: Sueldos de los equipos de trabajadores.
- Aplicación web: Subcontratación de la realización de esta parte con su posterior mantenimiento.
- Marketing: Campañas de publicidad para hacer conocer el producto. Posibilidades de patrocinio como publicidad por Internet

Ingresos



Dos principales fuentes de ingreso:

- Ligas, proveedores de datos, clubes: Licencias temporales de uso del software cuyo precio variará en el número de usuarios o funcionalidades que se contraten.
- Aplicación web: Diferentes tipos de usuario según las funcionalidades que se quieran utilizar. Posibilidad de realizar estudios de partidos manera individual con un coste estándar por partido analizado.