

SYLLABUS

DIPLOMADO en Gestión Estratégica del Juego Omnicanal (Landbased & iGaming)

Carga horaria: 10 sesiones de 2 hrs por sesión

SUMILLA

El programa en Gestión Estratégica del Juego Omnicanal está diseñado para ejecutivos del sector gaming que buscan liderar la transición estratégica desde operaciones tradicionales hacia ecosistemas digitales de alto rendimiento en iGaming.

CAPACIDADES A DESARROLLAR

Al finalizar el programa, el participante estará capacitado para:

- Diseñar estrategias omnicanal
- Comprender la transformación digital desde la visión del usuario
- Analizar comportamiento del jugador
- Implementar y gestionar estrategias de CRM y gamificación
- Gestionar riesgos en sportsbook y casino online

PROGRAMACIÓN TEMÁTICA

Tema 1: Introducción al modelo Omnicanal en Gaming

Concepto: Evolución del juego: del landbased al ecosistema híbrido. Esto permite resolver todos los porqués existentes en relación al paso del juego físico al online. Asimismo, a conocer los nuevos enfoques estratégicos aplicables en la actualidad.

Recursos: Presentación, benchmarking LATAM.

Tema 2: Ecosistema del Juego Omnicanal

Concepto: Integración de operadores, plataformas, CRM, afiliados y retail. Esto nos da un entendimiento profundo de todo el ecosistema de juego online y comprender cómo y por qué funciona de esa forma, estableciendo comparativos y diferencias entre el juego físico y online y analizando las oportunidades de integrarlos.

Recursos: Caso de valor en la arquitectura de negocio. Construcción de la estrategia de valor.

Tema 3: Investigación de mercado

Concepto: Aprenderán las técnicas usables para la investigación de mercado en productos omnicanales. Asimismo, conocerán el modelo de nuevas necesidades del jugador 5.0

Recursos: Aplicación de Matriz de transformación omnicanal.

Tema 4: Comportamiento del Jugador Omnicanal

Concepto: Aprenderán a analizar el comportamiento humano del jugador. Psicografía del jugador híbrido y journey 360°.

Recursos: Estudios de comportamiento, sesgos psicológicos en la toma de decisiones y mapa de momentos de verdad.

Tema 5: CRM y Gamificación en Entornos híbridos.

Concepto: Aprenderá a analizar el comportamiento técnico del jugador y a partir del análisis de CRM diseñar estrategias de gamificación a fin de retener, incrementar el ticket de venta y generar lealtad.

Recursos: Uso de Mecánicas de gamificación desde la analítica CRM.

Tema 6: Gestión del Riesgo en Sportsbook y Casino Online

Concepto: Comprenderá los factores de riesgo en operaciones híbridas y a gestionarlas en los campos operativos, financieros y prevención del fraude.

Recursos: Modelos de riesgo en el juego on line y revisión de caso aplicado.

Tema 7: Estrategias de marketing no Tradicionales

Concepto: Aprenderá a desarrollar estrategia de marketing híbrido, marketing no tradicional, gestión de influencers, afiliados y comunidades y diseño de estrategias stealth y growth hacking

Recursos: Simulación ante escenarios de alta competencia

Tema 8: Comunicación y Contenido en el juego omnicanal

Concepto: Comprenderá la importancia de la comunicación bajo técnicas especiales a fin de construir valor en la comunidad de juego. Uso de IA aplicada a la generación de contenido.

Recursos: Metodología storydoing, canva de contenido y comunicación desde la neurociencia y PNL.

Tema 9: Estrategias de marketing 360% desde el análisis de métricas clave.

Concepto: Aprenderá a tener una visión no solo económica de los KPIS, sino humana y con proyección hacia la construcción de estrategias de valor, reduciendo el riesgo y orientándose al usuario.

Recursos: Análisis de KPIs de retención, de proyección y adquisición.

Tema 10: Presentación de propuestas ejecutivas

Concepto: Desarrollo de una presentación ejecutiva unificada a fin de mantener la línea empresarial y una correcta lectura y coherencia entre lo que dice, se ve y propone.

Recursos: Plantilla estratégica bajo estándar de competencia.

FORMA DE EVALUACIÓN

- Actividades prácticas: 40%
- Evaluación final: 30%
- Participación: 30%

**Al finalizar el programa, el participante recibe un diploma como
DIPLOMADO EN GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL JUEGO OMNICAL**

ESCALA DE CALIFICACIÓN

Rango de Nota	Nivel de Desempeño	Descripción
18 – 20	Excelente	Dominio sobresaliente del contenido, aplicación estratégica, pensamiento crítico, propuesta innovadora. Si Aprueba.
16 – 17	Muy Bueno	Alto nivel de comprensión y aplicación, buena calidad en el trabajo final. Si Aprueba.
13 – 15	Aceptable	Cumple con los requisitos mínimos; desempeño adecuado, pero con áreas de mejora. Si Aprueba.
10 – 12	Bajo	Muestra dificultades conceptuales o en la aplicación; no alcanza el estándar mínimo. No Aprueba, tiene que realizar un ensayo para aprobar.
1 – 9	Deficiente	Desempeño muy por debajo de lo esperado. No aprueba.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- HOMO LUDENS: Johan Huizinga. Editorial Gallimard. 1938
- FLOW: Mihaly Csikszentmihalyi. Editorial Kairos. 1997
- NEUROANATOMÍA: fundamentos para estudiantes de ciencias de la salud. Iván Suazo Galdames. RIL editores. 2021
- NEUROINSIGHTS: La Neurociencia, el Consumidor y las Marcas. Pepe Martínez Rodríguez. Esic Editorial. 2021
- MARKETING SENSORIAL. Roberto Manzano · Grupo Anaya Educación. 2011.
- ANÁLISIS FUNCIONAL DE LA CONDUCTA HUMANA. María Xesus Froxan Parga. Editorial Pirámide. 2020.
- TODOS SOMOS CLIENTES. ¿Qué Nos Induce a Comprar? Descubriendo la Mente del Comprador con el Neuromarketing. Ruiz Pardo, José. Editorial Pirámide. 2022.
- SEMIÓTICA PRÁCTICA. César Eduardo Choza Díaz. Editorial JBM. Reedición 2019.
- LOS MENSAJES OCULTOS DEL AGUA: Masaru Emoto. Editorial Aguilar Fontanar. 2021
- LA ESTRATEGIA DEL OCEANO AZUL: W. Chan Kim – Renée Mauborgne. Editorial Profit. 2019.
- MARKETING 5.0: Philip Kotler. Editorial Media. 2020
- MARKETING 6.0: Philip Kotler. Hermawan Kartajaya. Iwan Setiawan. Editorial Media. 2024
- GAMIFY: How Gamification Motivates People to Do Extraordinary Things. Brian Burke. Editorial Routledge. 2014
- Estándares internacionales alineados al EC0249
- Literatura de autor, ensayos y casos prácticos. Renzo Escalante.

¿Quién será mi instructor?

Dr. Renzo Escalante Navarro.



Doctor Honoris Causa por Cátedra Unesco 2024.
20 años de experiencia como consultor en Marketing y Gestión Comercial.
Mercadólogo, diplomado en Neuromarketing y Gamificación. Coach en PNL.
Conferencista y columnista destacado en diversos medios del sector de juegos en Latinoamérica.
Dos veces ganador del Premio The Bizz Award: 2023 y 2009 en la Categoría: Dinámicas de promoción en Gambling.
Actual director de la consultora Play Advisors, con más de 50 proyectos liderados en Latinoamérica.
CEO en Clases Play con el dictado de certificaciones presenciales y/o virtuales, con alumnos de España, Brasil, Argentina, México, Colombia, Chile, Perú, Uruguay, Paraguay, El Salvador, Panamá, Costa Rica, Ecuador y Venezuela.