

A bola não entra por acaso...

O que aprender com os clubes mais ricos do mundo!



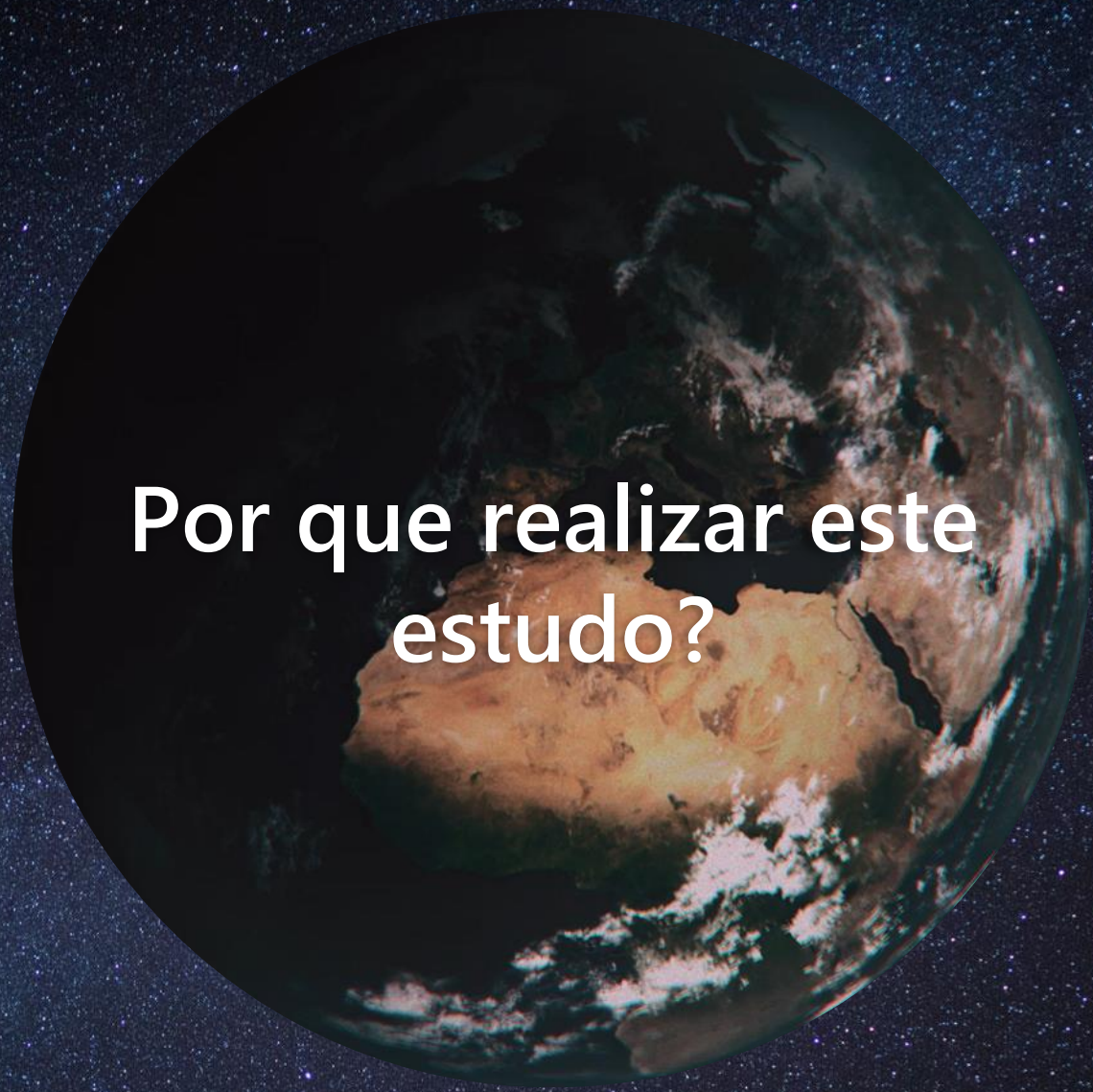
Marcos Braun

Consultor, Mentor de Gestão, Professor MBA

24º Congresso CRIARH 2022 – Recife / PE



Mestrando em Gestão da Competitividade pela FGV/EAESP). Formado em Pedagogia e em Marketing, com MBA em Marketing FGV/RJ com Extensão Internacional pela University of California – Irvine/EUA em Gestão de Negócios. MBA em Gestão de Pessoas FGV/RJ com Extensão Internacional pela University of Chicago – Illinois/EUA em Finanças e Políticas Públicas. Especialização em Estratégia e Gestão Empresarial – UFC/CE. MBA Executivo Sênior – COPPEAD / UFRJ. Curso de Extensão na China em Business & Economic Strategies for Managers. Curso de Gestão da Mudança e Competitividade Global pela University of San Diego – CA/EUA. Curso de Gestão Técnica do Futebol pela Universidade do Futebol. Atuo no Mercado de Consultoria Empresarial e Educação Corporativa há 16 anos e 13 anos ministrando palestras, cursos e aulas de pós-graduação. Sócio-Diretor da MB Consultoria e Educação Corporativa. Projeto único, pioneiro e inovador no Brasil – A bola não entra por acaso – O que aprender com os clubes mais ricos do mundo.



644,9 milhões de euros



640,7 milhões de euros



611,4 milhões de euros



582,1 milhões de euros



558 milhões de euros



556,2 milhões de euros



550,4 milhões de euros



493,1 milhões de euros



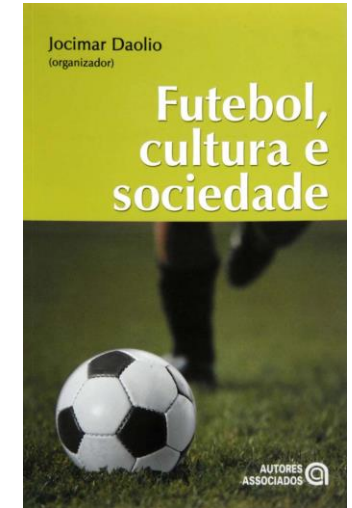
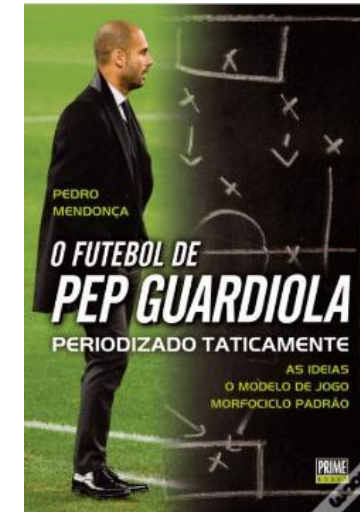
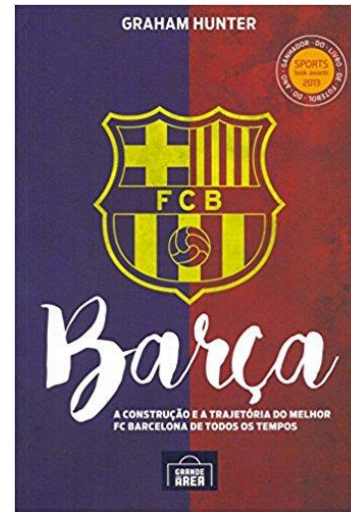
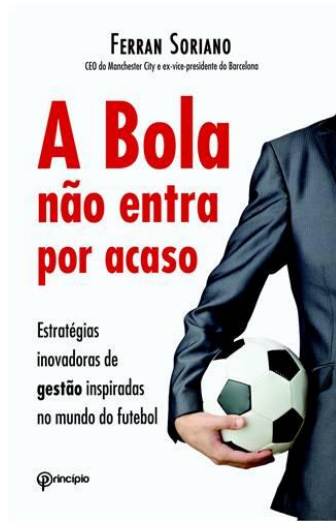
433,5 milhões de euros



406,2 milhões de euros

Por que realizar este estudo?

Do Futebol para a Empresa (Fundamentação literária)



LINHA DO TEMPO DO FUTEBOL DE ALTO RENDIMENTO

1950



EVOLUÇÃO TÉCNICA

EVOLUÇÃO FÍSICA

1966



EVOLUÇÃO SISTÊMICA

2010



EVOLUÇÃO TÁTICA

1994



A Evolução da Gestão no Futebol Europeu

Fase 1 - Modelo Tradicional
Foco: Competição

Vencer a Competição independente do retorno. O sucesso é medido pelo título conquistado e não pelo retorno financeiro e social.

Fase 2 - Modelo Moderno
Foco: Negócios

Planejamento Estratégico com foco em Gestão sólida (saúde financeira), cotas de patrocínios e gestão de médio e longo prazos.

Fase 3 - Modelo Pós-Moderno
Foco: Entretenimento

O evento, espetáculos, “*match days*”, público tem interesse no evento, “*artistas*”, foco na experiência e re-compra, a estrutura de sócios / fãs.

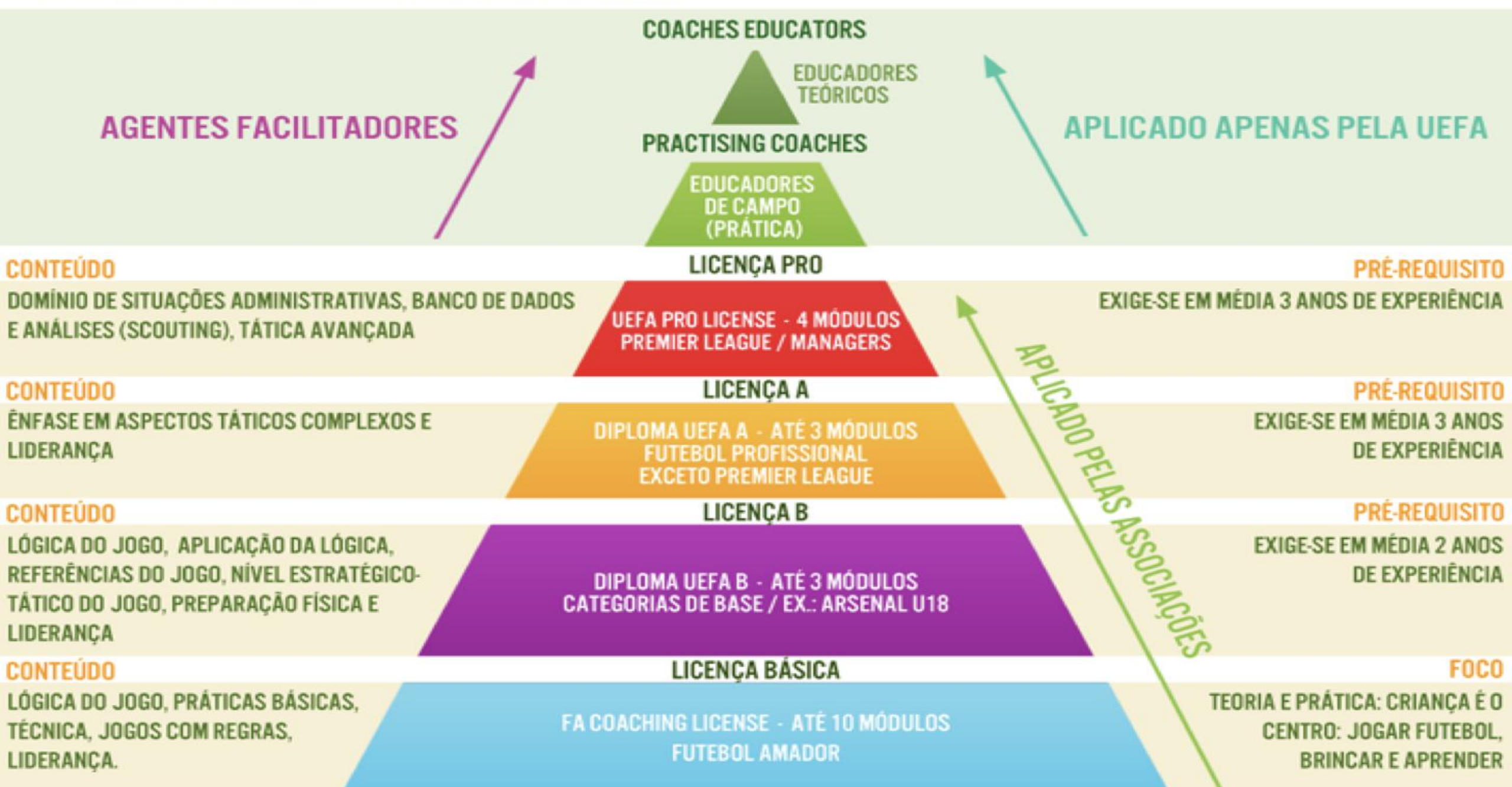
O sucesso do futebol europeu





LIDERANÇA

FORMAÇÃO DE TREINADORES NA EUROPA - UEFA





Dinheiro não
faz dinheiro,
GESTÃO sim
faz **DINHEIRO!**

O que existe em comum entre eles: MODELO DE GESTÃO



Forma e mantém

Produzem

Gestão Profissional

- Gestão Financeira
- Transparência
- Planejamento

Jogadores de Qualidade

- Bons artistas
- Credibilidade
- ROI

Resultados / Imagem +

- Interesse no espetáculo
- Poder de comunicação
- Posicionamento de Marca

Melhoria contínua

Provocam

Conservam e atraem

Satisfazem

Maior Rentabilidade e poder de investir

- Crescimento
- Metas atingidas
- Novos Objetivos

Continuidade / Novos Investimentos

- Novos negócios
- Patrocínios
- Receitas alternativas / TV

Todos os interessados

- Torcedores / comunidade
- Jogadores
- Investidores/Patrocinadores
- Mídia
- Parceiros estratégicos

CULTURA FORTE FAZ UMA EMPRESA FORTE!



HD

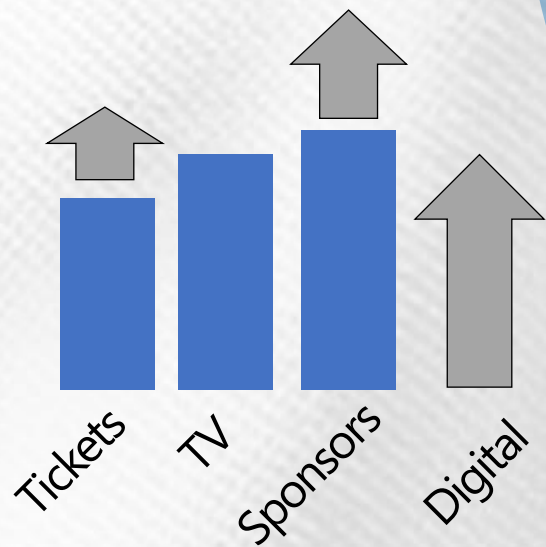
DIRECTO



Foco - uma nova geração de consumidores



Monetization



450M

YouTube

LINE

Unique Experiences

Experiences and Monetization Scenarios

1

Smart Stadium

2

Second Screen Fan Engagement

3

Commercial Partners

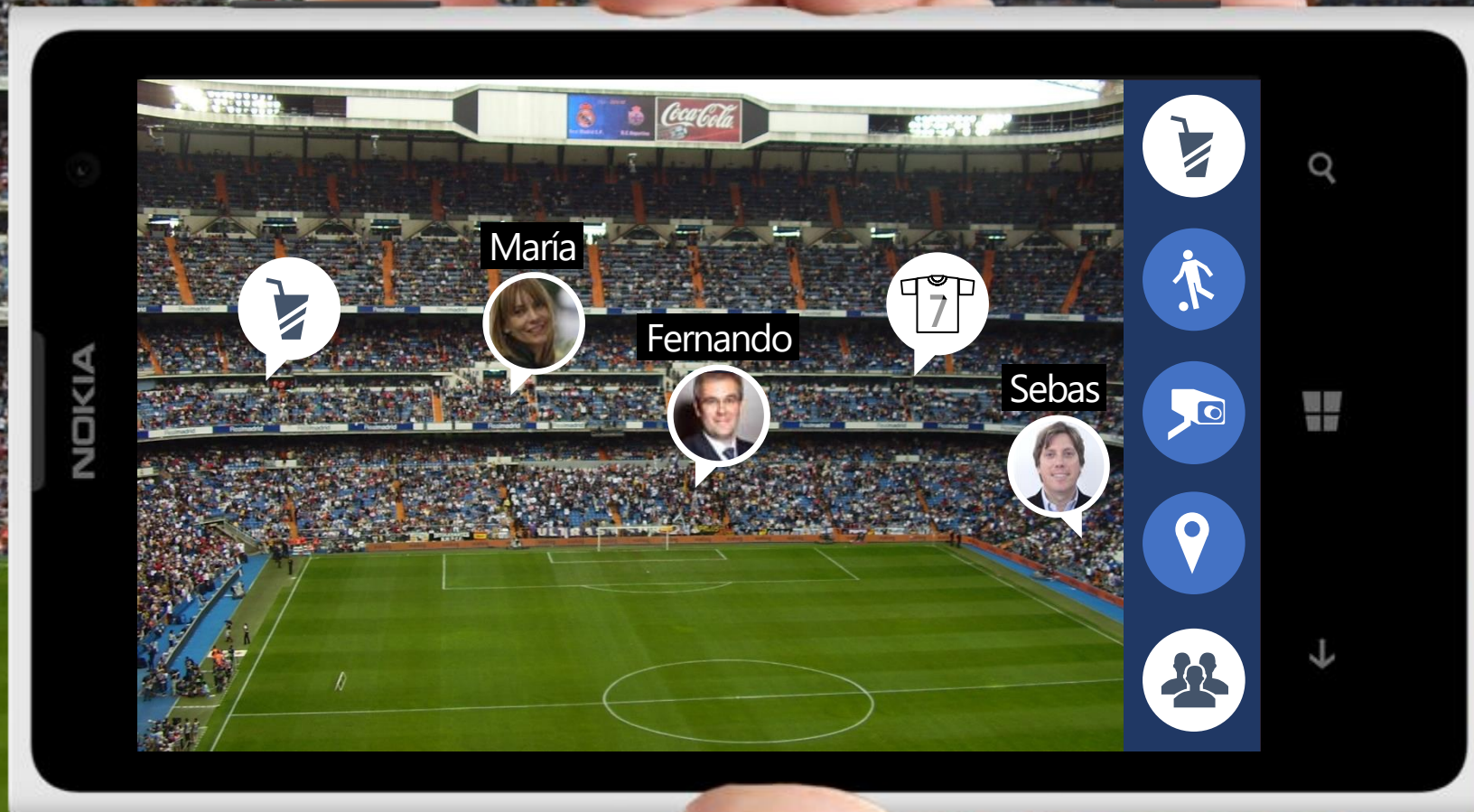
Match Day

Everyday

Microsoft Sports Digital Platform



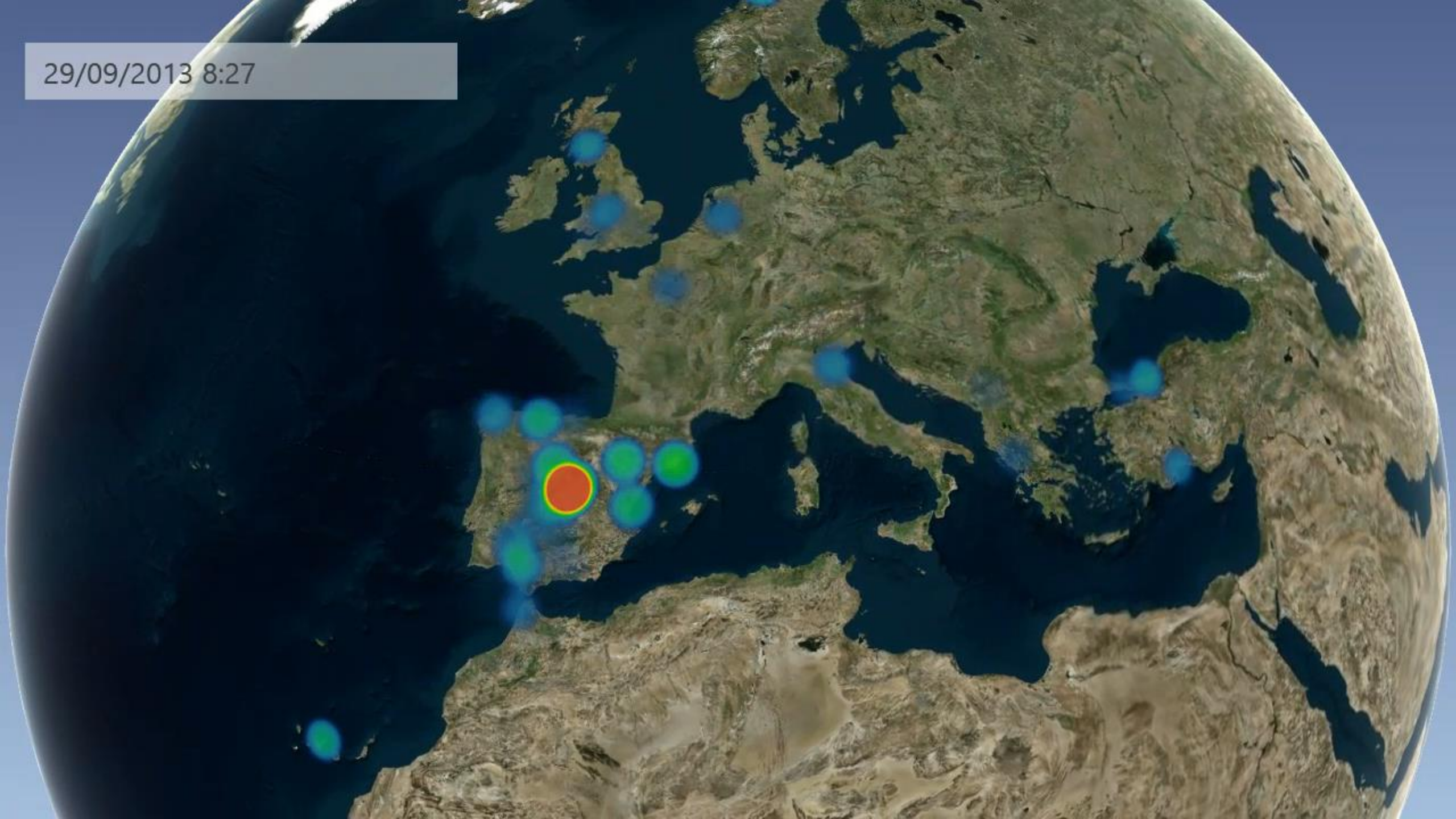
1 Smart Stadium: additional services



1 Smart Stadium: premium services



29/09/2013 8:27

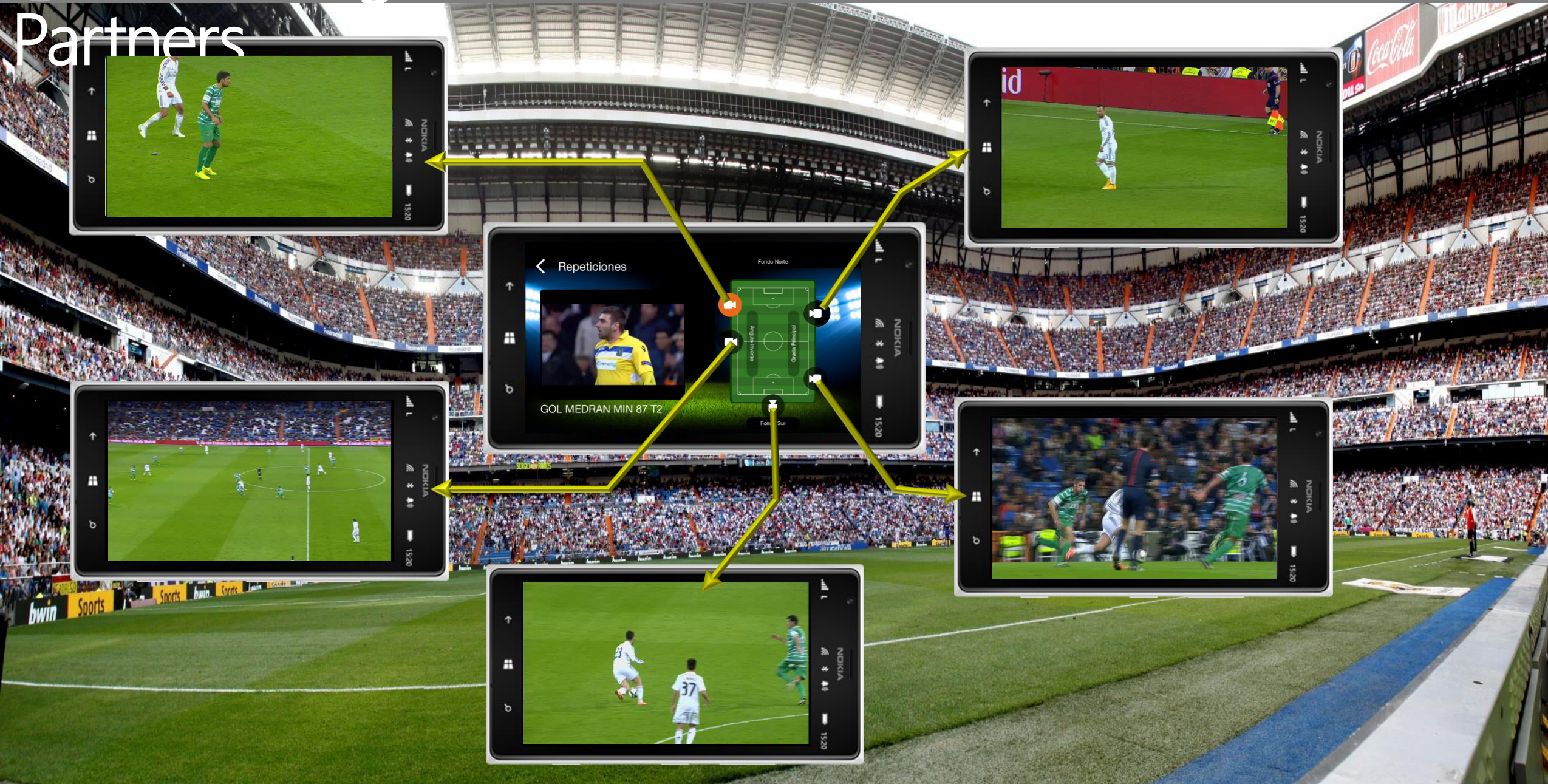


2 Second Screen: At Home or On the Go



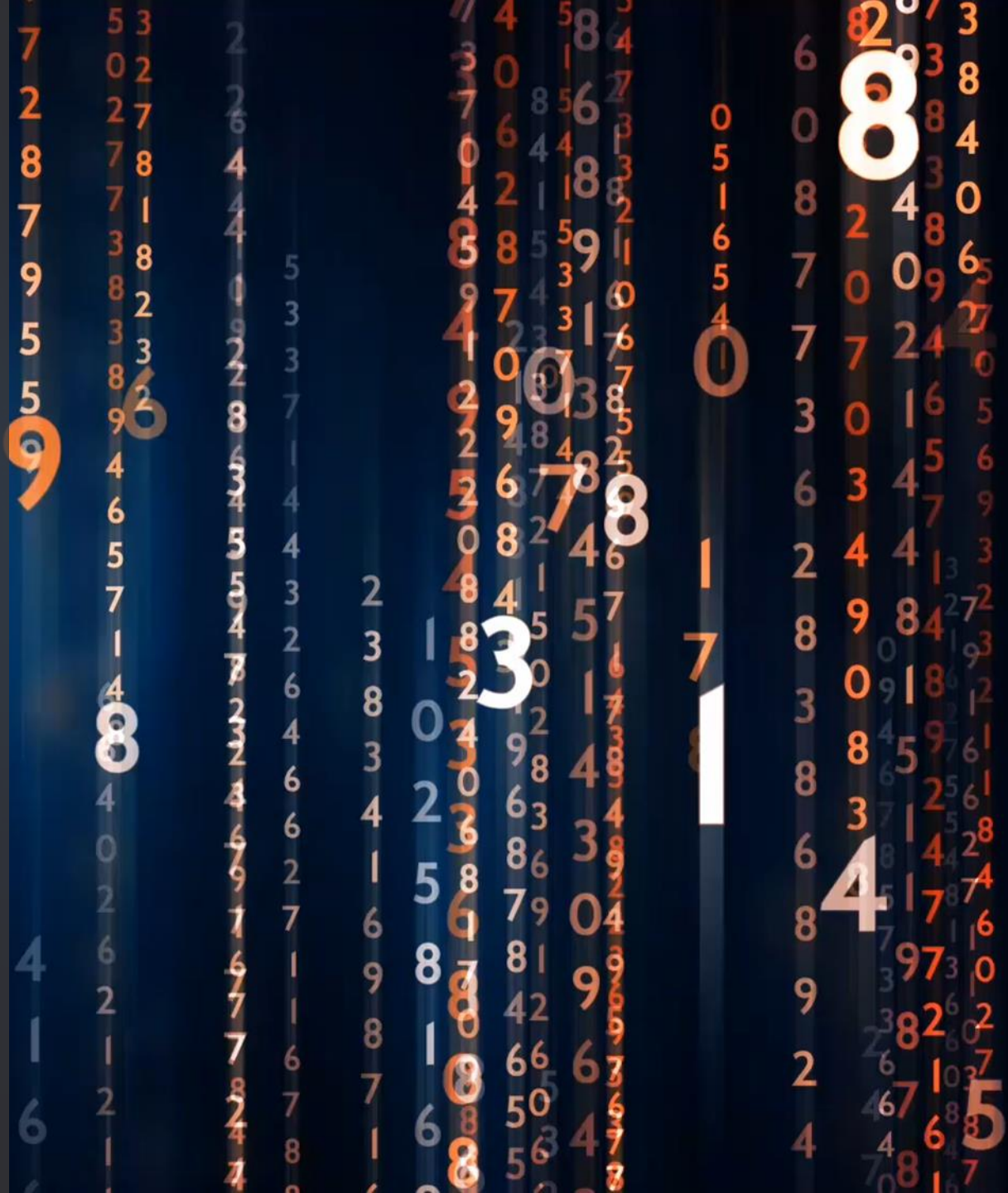
3 multi-angle & multi-cameras: Commercial

Partners



COMO NOS CLUBES DE FUTEBOL, A
TRANSFORMAÇÃO DO MUNDO DOS
NEGÓCIOS SERÁ

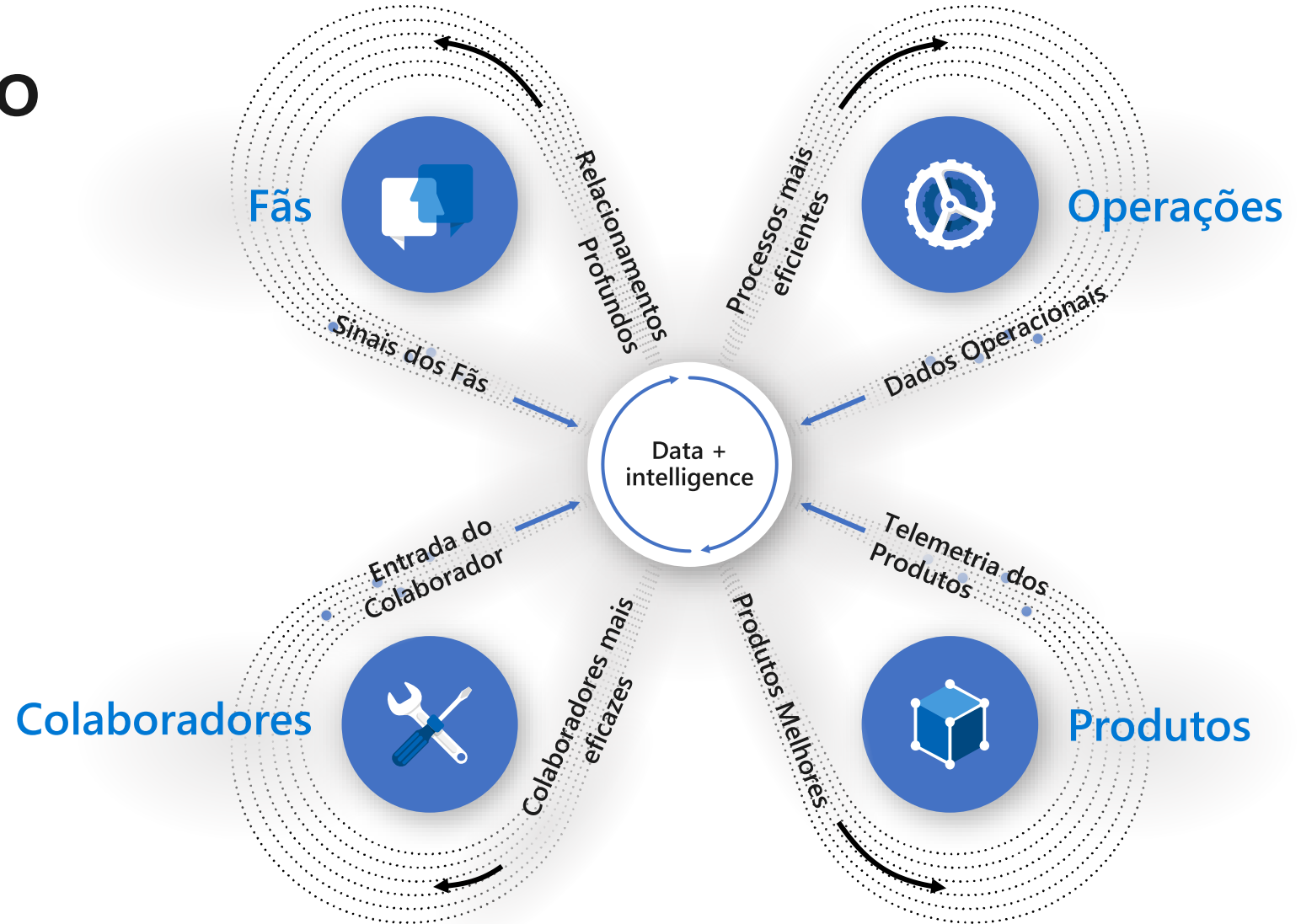
MOVIDA POR DADOS

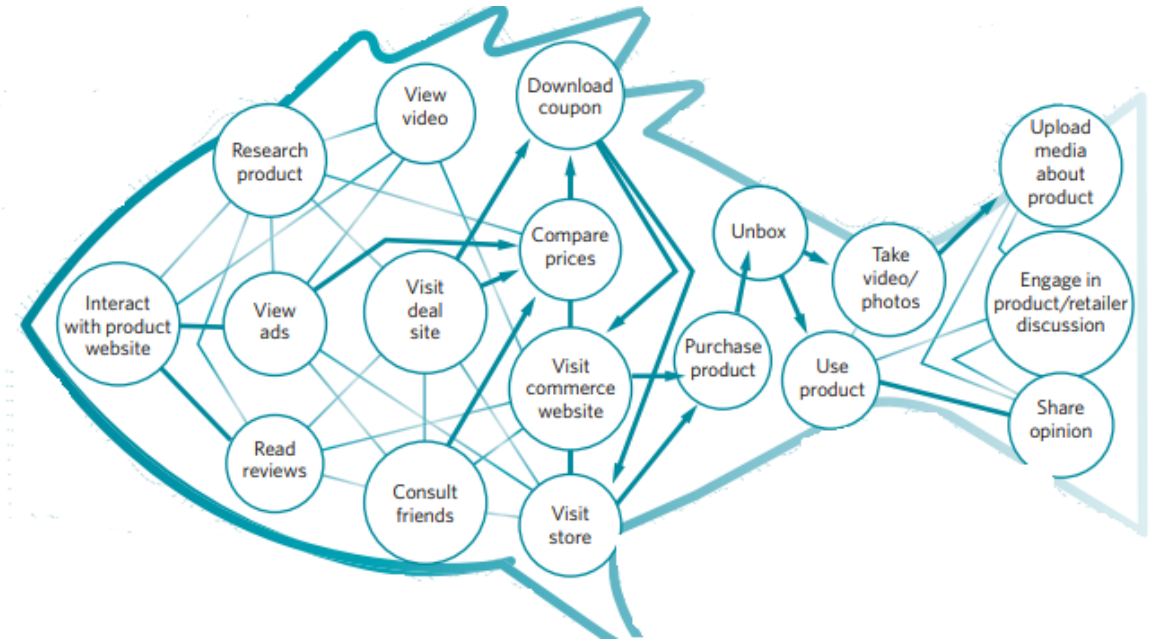
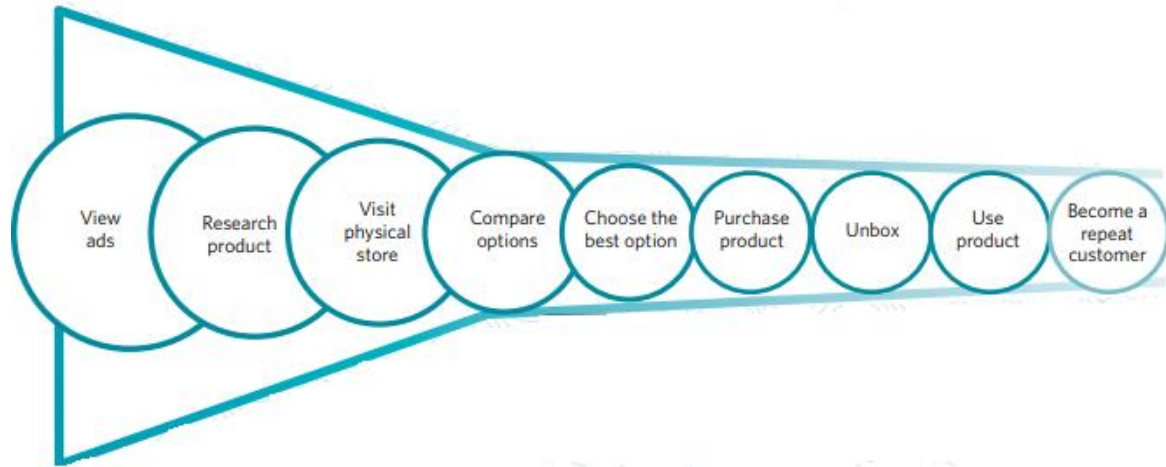




O olhar da gestão dos clubes

- 1 Dados: Capturar sinais digitais nos negócios
- 2 Insight: Conectar e sintetizar dados
- 3 Ação: Melhorar os resultados do negócio





A **JOGADA** é entender a nova **JORNADA** do cliente...

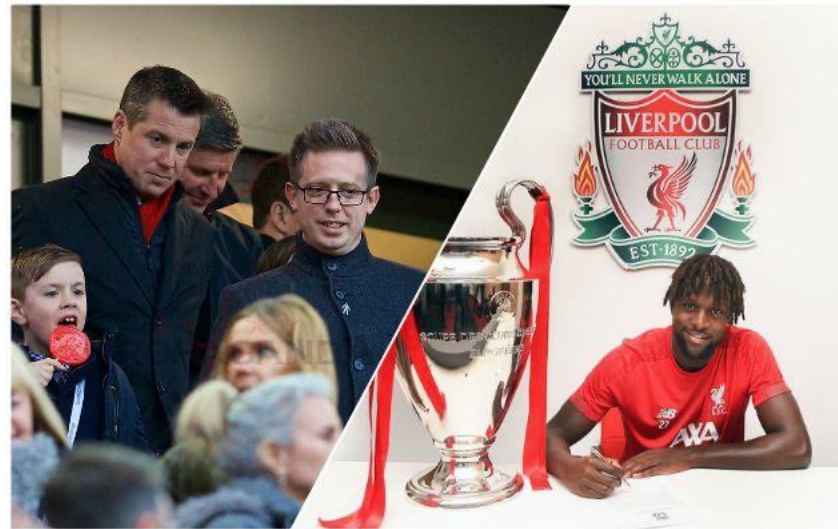




Profissional *Scout*

Explorar a forma de analisar um talento

Observam e procuram novos talentos do futebol mundial!



SCOUTING

DETECTOR DE TALENTO

ANALISTA DE VÍDEO

ANALISTA ESTATÍSTICO

ANALISTA PSICOLÓGICO

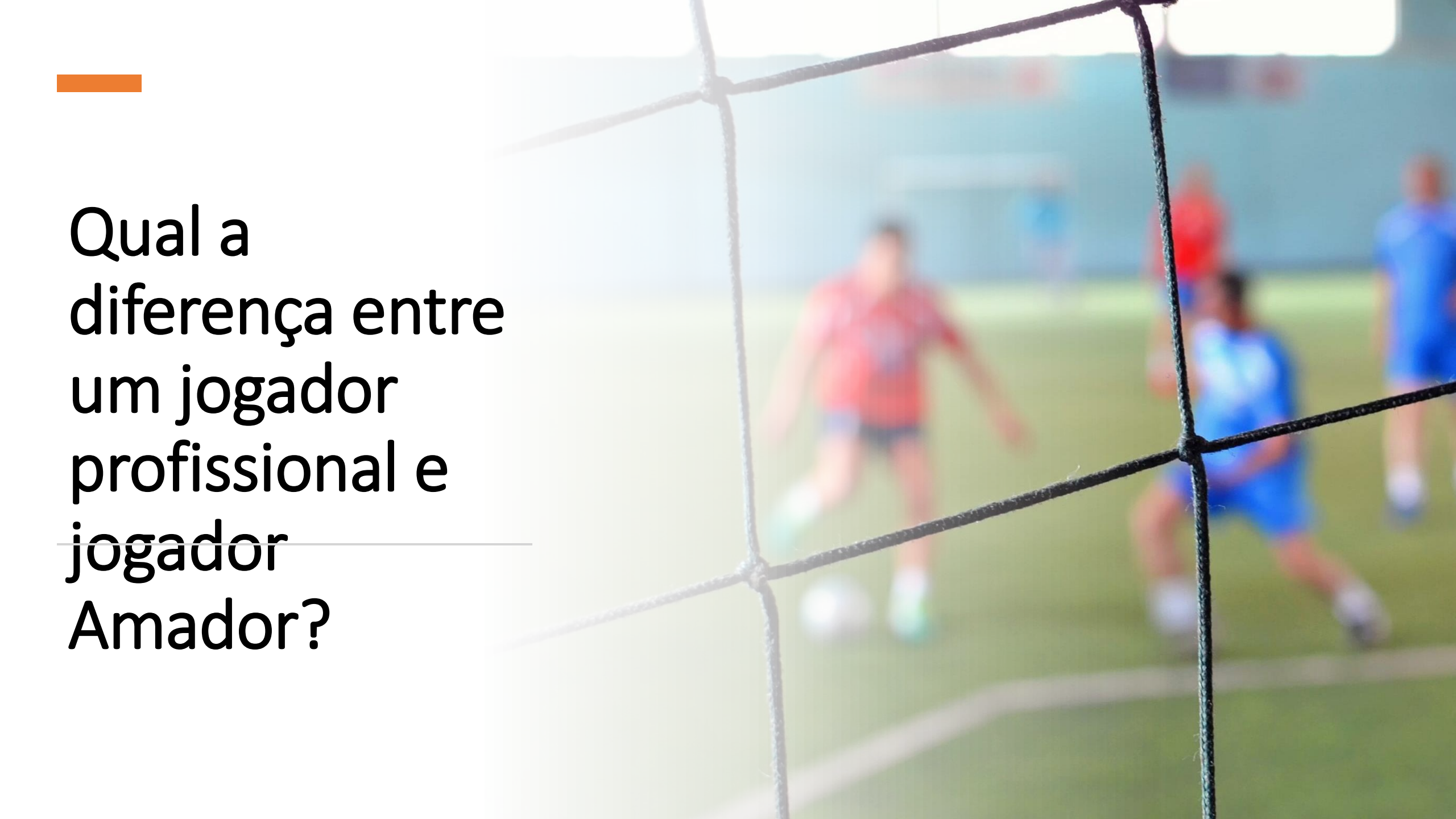
Valorizando Talentos

Tabela Remuneração Variável



Salário bonificação Kylian Mbappé : 55 Milhões de Euros

	Por Jogar	Por se Classificar para jogar na Champions	Por Ganhar a Ligue 1	Por Ganhar a Liga dos Campeões	Por Ganhar a Copa da França
Se jogar + 60% das Partidas	2.000,00	2.000,00	2.000,00	4.000.000	1.500.000
Se jogar – 60% das Partidas	0	500.000	400.000	450.000	250.000



Qual a
diferença entre
um jogador
profissional e
jogador
Amador?



Ser apaixonado
pelo que faz!!!

Ter os melhores PARA o TIME e não somente no time!

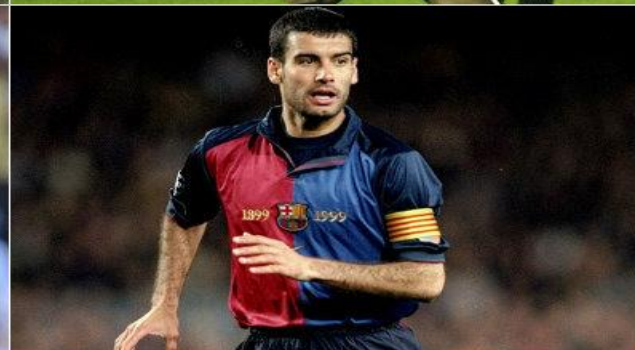
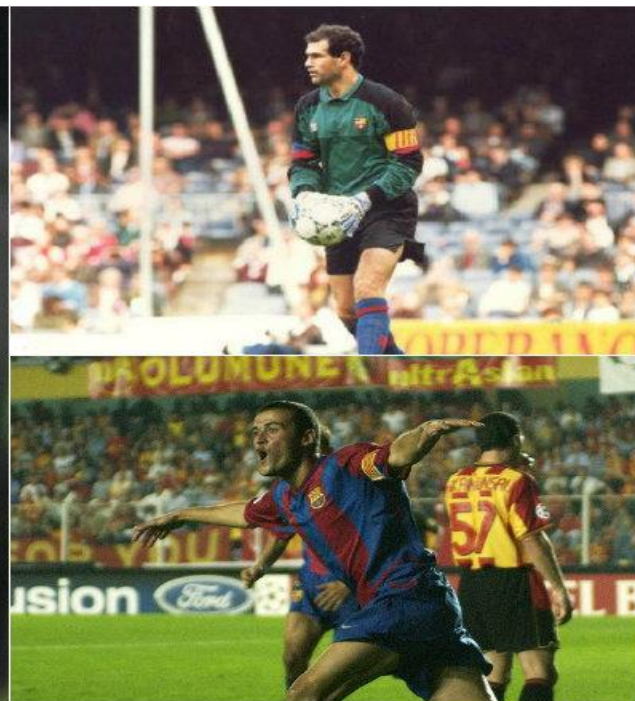




The business model of FC Bayern Munich



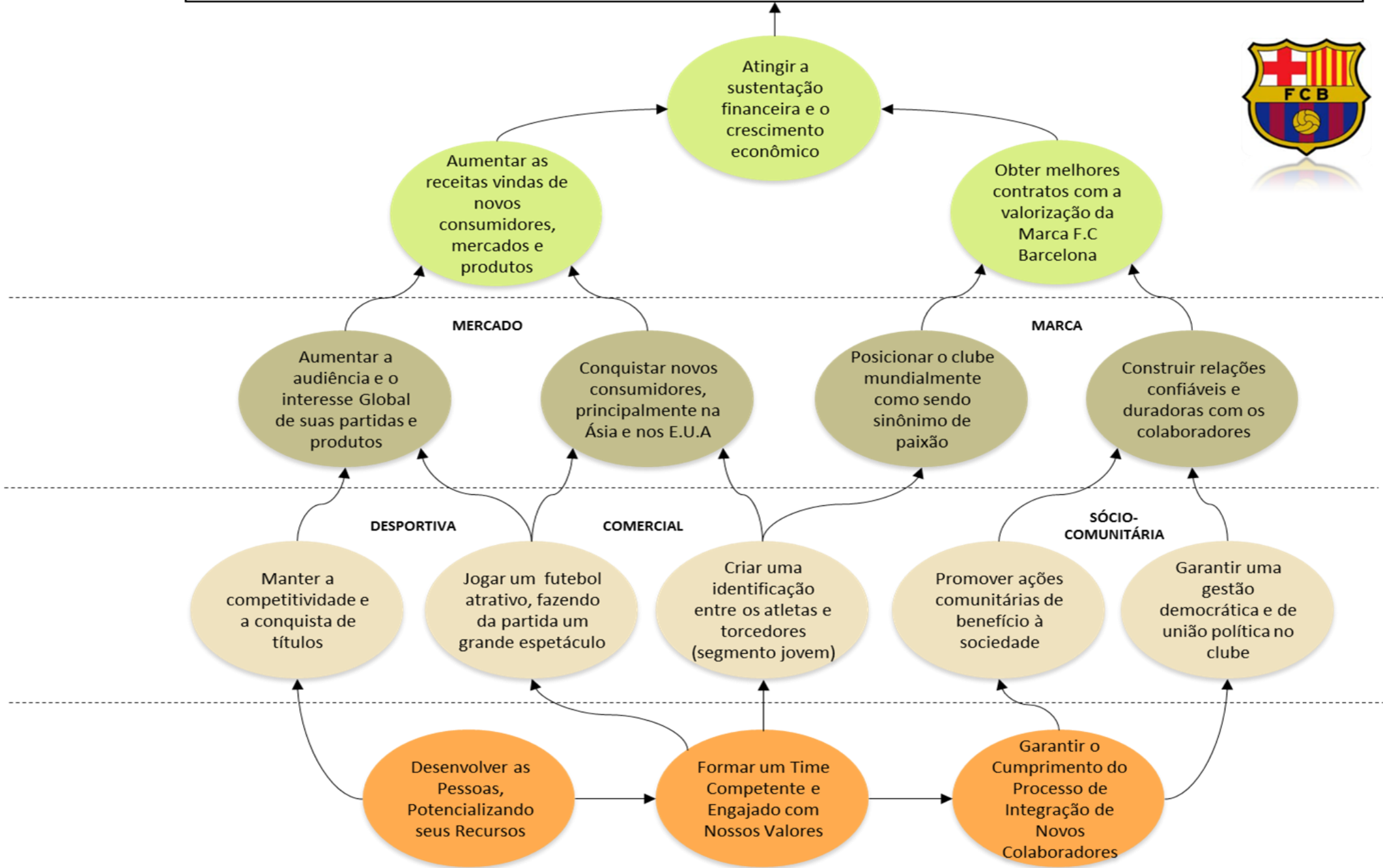
Planejamento de sucessão dentro de campo



Falha na sucessão fora dele



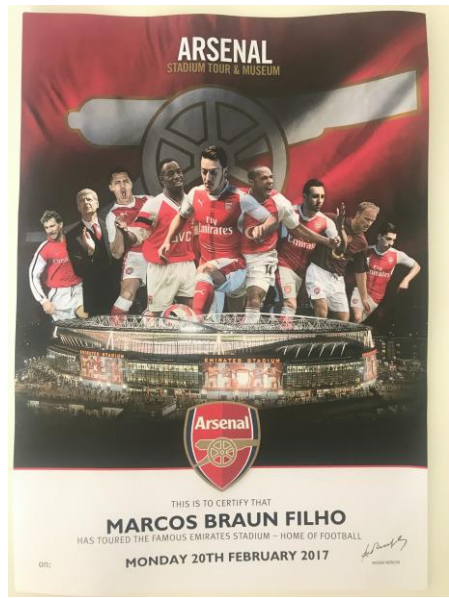
Visão: "Ser reconhecido como um clube em âmbito desportivo e gerencial, criando uma forte identificação com a comunidade e a sociedade em que atua"



Storytelling na Gestão da Marca



Customer Experience

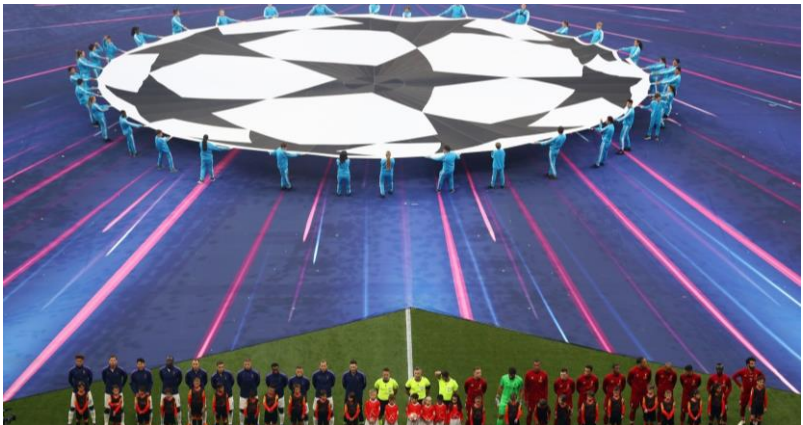


Customer Experience





Match day



Match day - Final UCL 2019

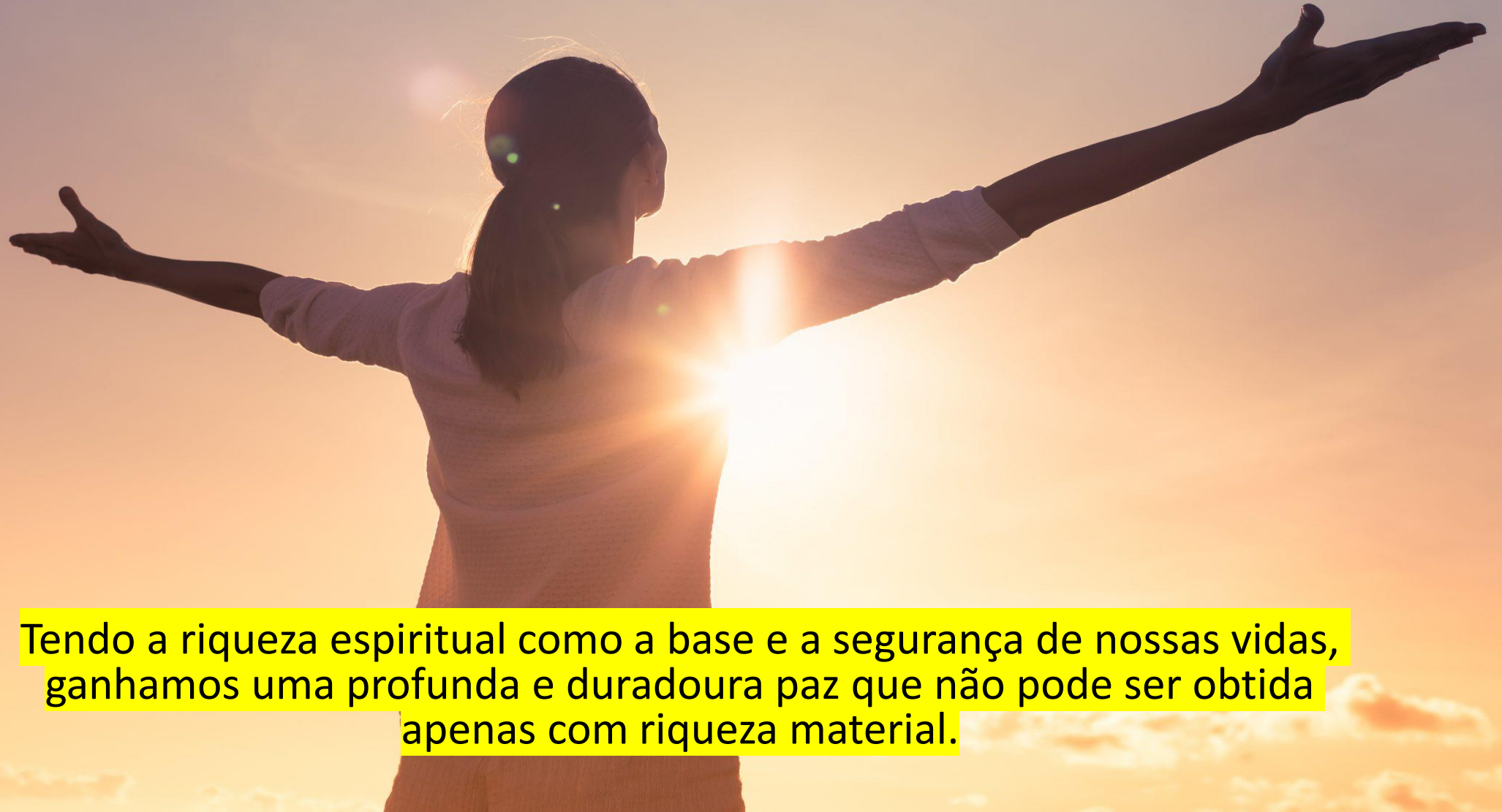
Ok, mas como posso ter resultados extraordinários em minha vida e na minha empresa depois desta palestra?



Busque o equilíbrio
nestas 7 áreas da sua
vida...



Área Espiritual



Tendo a riqueza espiritual como a base e a segurança de nossas vidas, ganhamos uma profunda e duradoura paz que não pode ser obtida apenas com riqueza material.

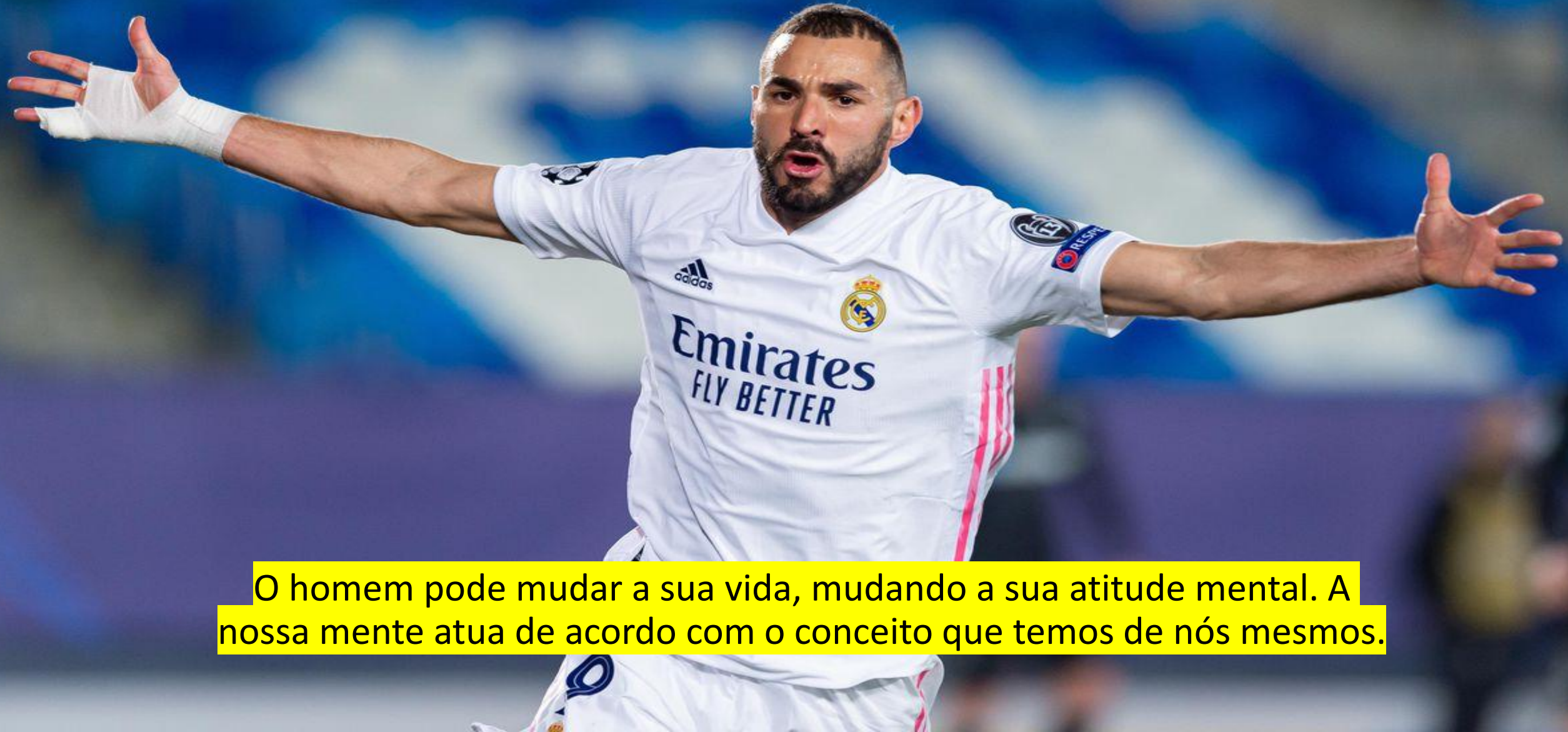
Área Familiar



“Acreditar na família é construir o futuro”.

Papa João Paulo II

Área Mental



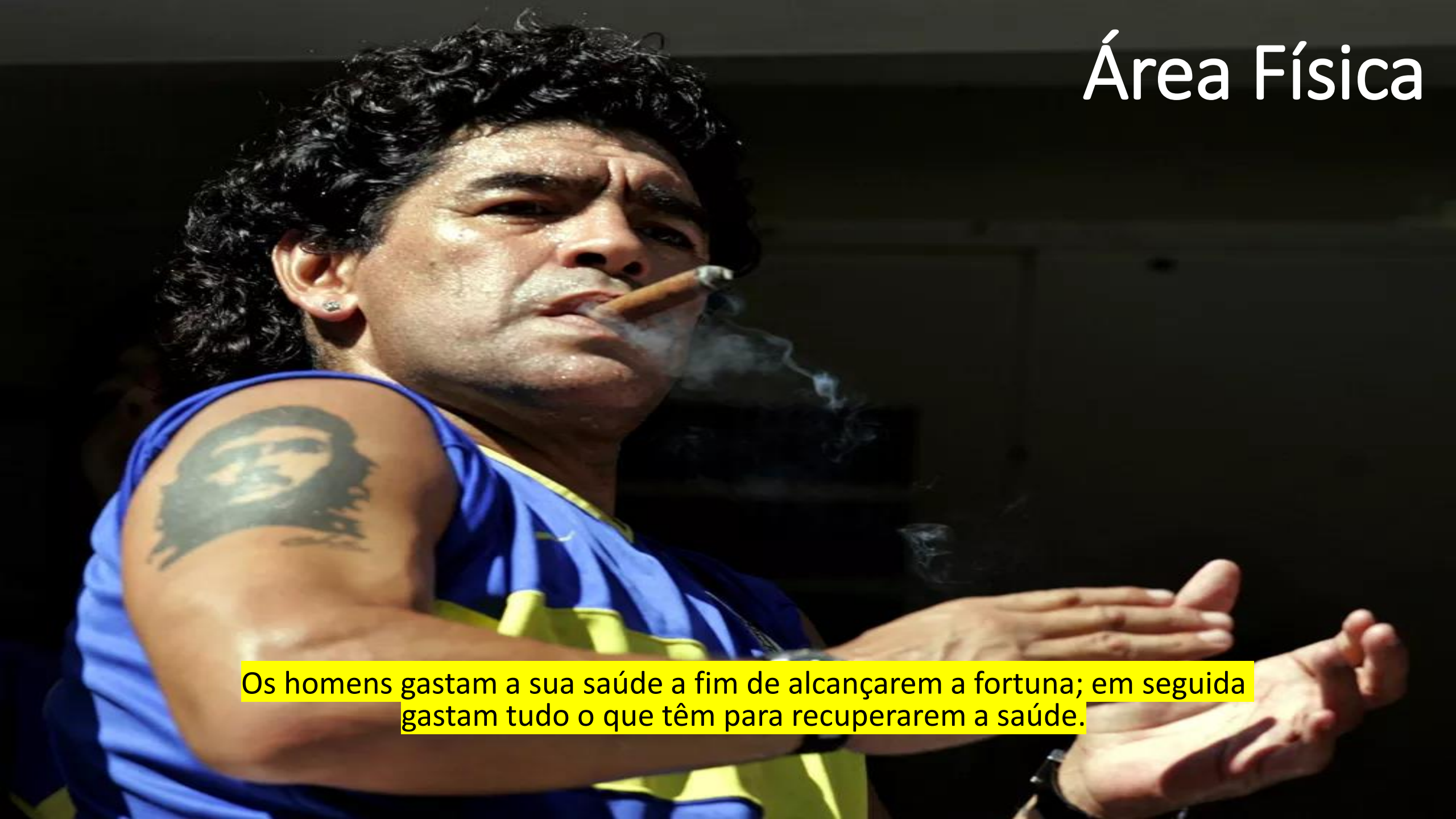
O homem pode mudar a sua vida, mudando a sua atitude mental. A nossa mente atua de acordo com o conceito que temos de nós mesmos.

Área Relacionamentos



“80% dos nossos aprendizados ocorrem em virtude dos nossos relacionamentos. Qual o valor das pessoas para você?”

Área Física



Os homens gastam a sua saúde a fim de alcançarem a fortuna; em seguida gastam tudo o que têm para recuperarem a saúde.

Área Profissional

Você é apaixonado pelo que faz, e não precisa “trabalhar” para ganhar* o dinheiro que necessita?!

Área Financeira



“Tem gente que gasta o dinheiro que não tem, para comprar coisas que não quer, para impressionar pessoas das quais realmente não gosta”.

Will Rogers



Googa TV

PHOTO

PHOTO



Heineken
HEINEKEN LAGE
Heineken

San

Até a próxima!!!



consultormarcosbraun



marcosbraun



marcosbraunmb



(85) 98844.0699



Marcos Braun Filho
Consultor, Professor de MBA e Mentor
Contato: marcos@marcosbraun.com.br