



CASE STUDY

Cómo la SD Huesca convirtió su brazalete en un homenaje a los rivales y en un activo digital

PRESENTACIÓN

La SD Huesca llevaba tres temporadas rindiendo homenaje a sus rivales a través del brazalete que luce su capitán. El diseño, que mostraba elementos característicos de la ciudad y del rival que visitaban, comenzó a captar la atención de los seguidores, a recibir comentarios positivos y recibió en 2019 y 2021 el premio Agripina.

En redes sociales la presentación del brazalete era el contenido que más engagement y reach lograba. Tras tres temporadas se dieron cuenta que era el momento de realizar un cambio para evitar convertir estas publicaciones en algo repetitivo. Ahí surgió la idea de transformar el brazalete en un activo digital patrocinado. Con una idea muy clara: **el brazalete tiene un valor emocional y no querían vincularlo a cualquier sponsor.**

OBJETIVO

La SD Huesca encontró el modo de alinear su contenido de mayor valor con los objetivos de su patrocinador principal, **Huesca La Magia**. Así surgió la idea de que el brazalete mostrara elementos característicos de la provincia de Huesca junto a otros de las provincias que visita en cada partido fuera de casa. La marca de Turismo Provincia de Huesca era el 'match' perfecto para seguir generando este exitoso contenido en redes, promocionar su provincia y dar a la marca la oportunidad de hacer en otras ciudades una activación y contactar con turoperadores y empresas locales. A través del **Blinkfire Inventory Manager** han podido ofrecer todos los datos de rendimiento a Huesca La Magia, buscando incrementar el valor del patrocinio.

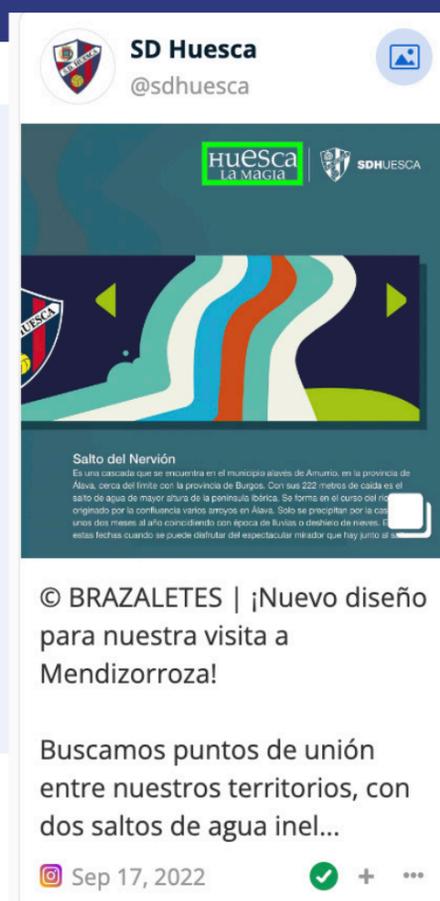


Con Blinkfire conseguimos tener un inventario de todo nuestro contenido y detectar que los brazaletes eran un activo que se podía monetizar.

Sin el **Blinkfire Inventory Manager** este proceso no se podría haber realizado. Si vas a un patrocinador y le dices que el contenido tiene un valor y que esa cifra viene de Blinkfire ganas credibilidad. Es lo primero que me preguntaron, *¿por qué el activo tiene ese valor?*

Diego Pesqué

Director de Marketing y Comunicación
SD Huesca



PASO A PASO

- 1. Creación de un contenido recurrente:** Antes de cada partido como visitante la SD Huesca presentaba en redes sociales cuál sería el diseño de su brazalete.
- 2. Conocer el valor del contenido:** A través de Blinkfire la SD Huesca realiza un seguimiento de sus publicaciones para saber cuál de ellas está funcionando mejor en redes sociales.
- 3. Rate Cards:** Mediante esta herramienta, el conjunto aragonés pudo estimar el valor a futuro que tendría esta serie de contenidos para así convertirlo en un activo digital patrocinado.
- 4. Gestión de inventario:** La SD Huesca pudo gestionar este activo como parte de su inventario digital a través del Blinkfire Inventory Manager. A partir de ello hacer seguimiento en tiempo real de su rendimiento para poder informar a la marca.

BLINKFIRE EN EL DÍA A DÍA

La SD Huesca lleva trabajando con **Blinkfire Analytics** desde la temporada 2016/17. En estos años se han valido de la plataforma en su día a día para comprobar cuál era el contenido que mejor estaba funcionando en redes sociales y para orientar su estrategia de publicación y patrocinio. Mensualmente envían a sus tres principales sponsor un informe realizado en base a los datos obtenidos a través de **Sponsorship**.

El reto a futuro es seguir generando contenido atractivo en redes sociales y que mediante a su recurrente publicación pueda seguir el ejemplo de los brazaletes y convertirse en un activo patrocinado.

Gracias a **Blinkfire** podemos orientar el contenido en redes y mostrar a aquellos patrocinadores a los que estemos dando puntualmente menos exposición, escogiendo imágenes en las que les damos visibilidad.

Diego Pesqué

Director de Marketing y Comunicación
SD Huesca



Blinkfire Analytics es una plataforma líder de business intelligence que valora patrocinios en entidades deportivas, de esports, medios de comunicación... a través de redes sociales, digital y Advanced TV. Blinkfire usa inteligencia artificial, machine learning y tecnología de computer vision propia y patentada para proporcionar a equipos, agentes y marcas los datos que necesitan para generar una mayor interacción entre sus seguidores y valorar de forma precisa las oportunidades de patrocinio. Muchas marcas, equipos y ligas mundiales reconocidas confían en Blinkfire Analytics como herramienta para medir el retorno de patrocinios y el engagement en tiempo real.

Si quieres saber más sobre Blinkfire Analytics, nos puedes escribir en: bizdev@blinkfire.com o visitar www.blinkfire.com.

