



# Diagnóstico Planificación e Implantación del Cambio Tecnológico

Deporte, Tecnología e Innovación  
Real Sociedad de Fútbol, S.A.D.



# Indice

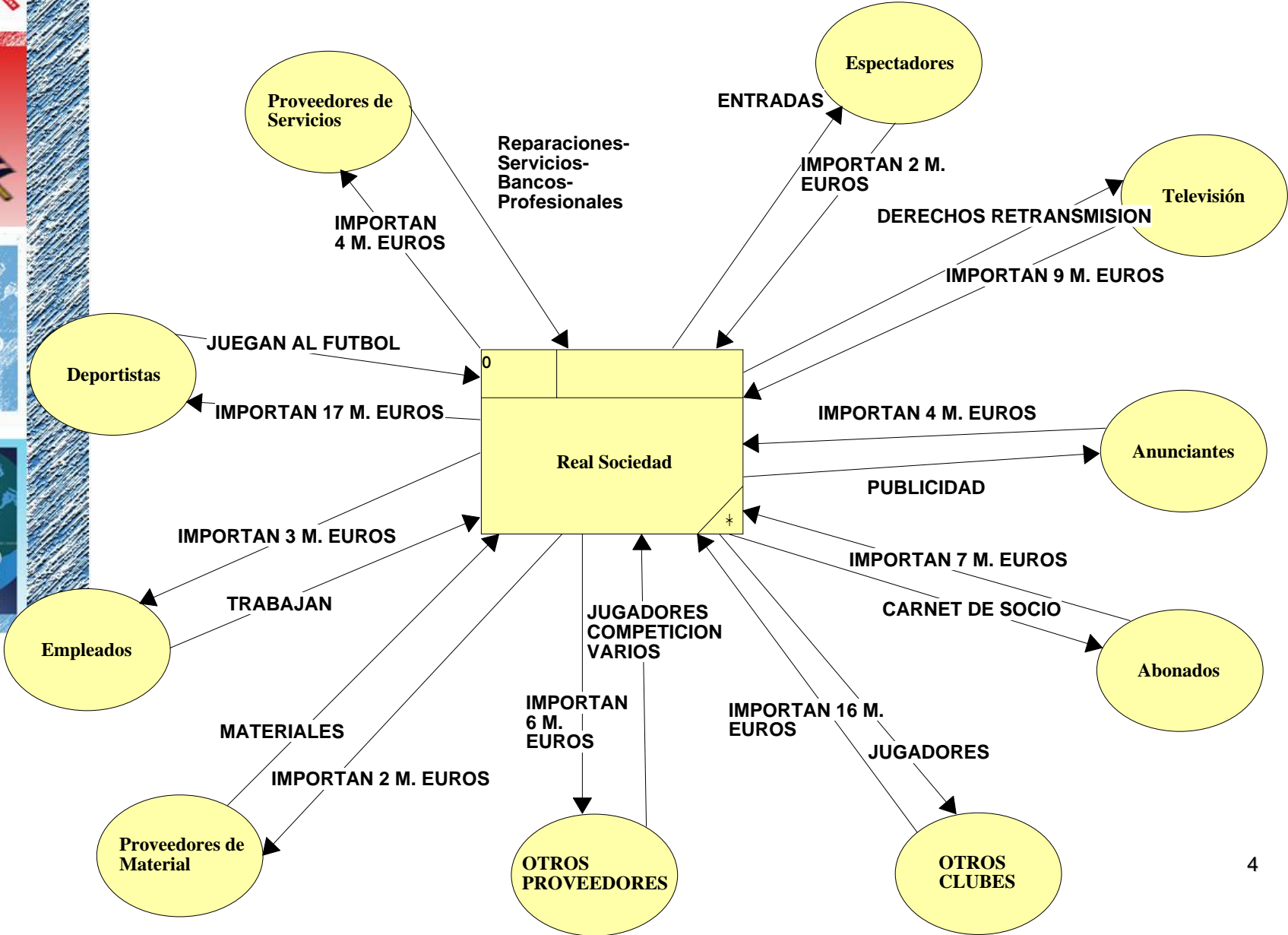
- Introducción
- Contexto Operativo RS
- El presente de la RS
- ¿Cómo hemos llegado aquí?
- El futuro

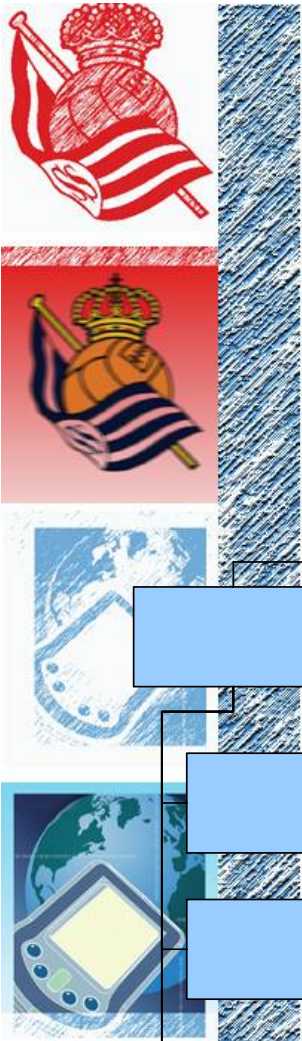


# Introducción

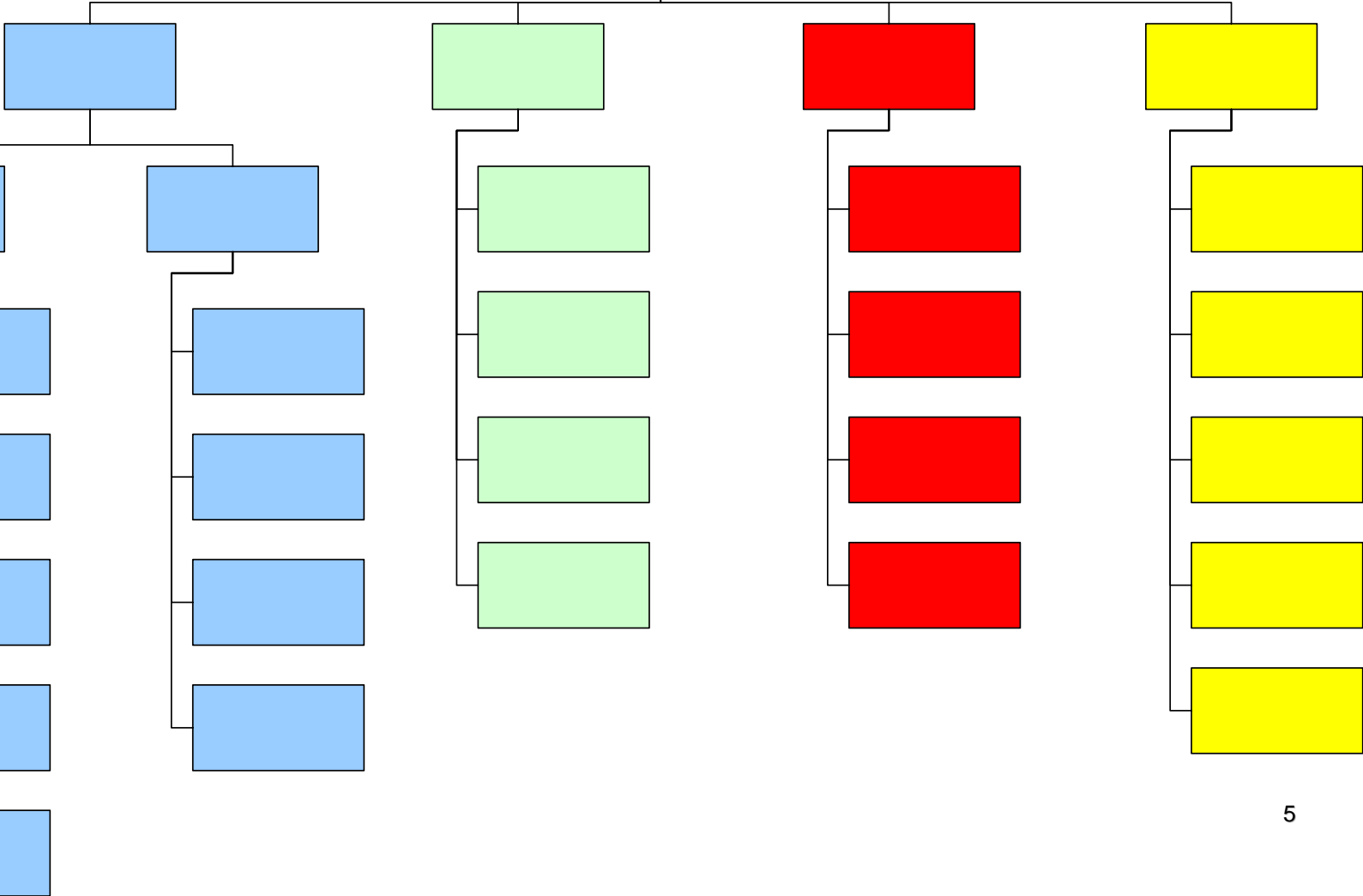
- Sociedad Anónima Deportiva
  - Anoeta: Gestión administrativa y Estadio
  - Zubieta: Gestión deportiva e Instalaciones Zubieta-XXI
  - Tiendas: Puntos de Venta
    - Calle Churruca
    - Eibar
    - Centro Comercial Garbera

# Contexto Operativo





# El Presente





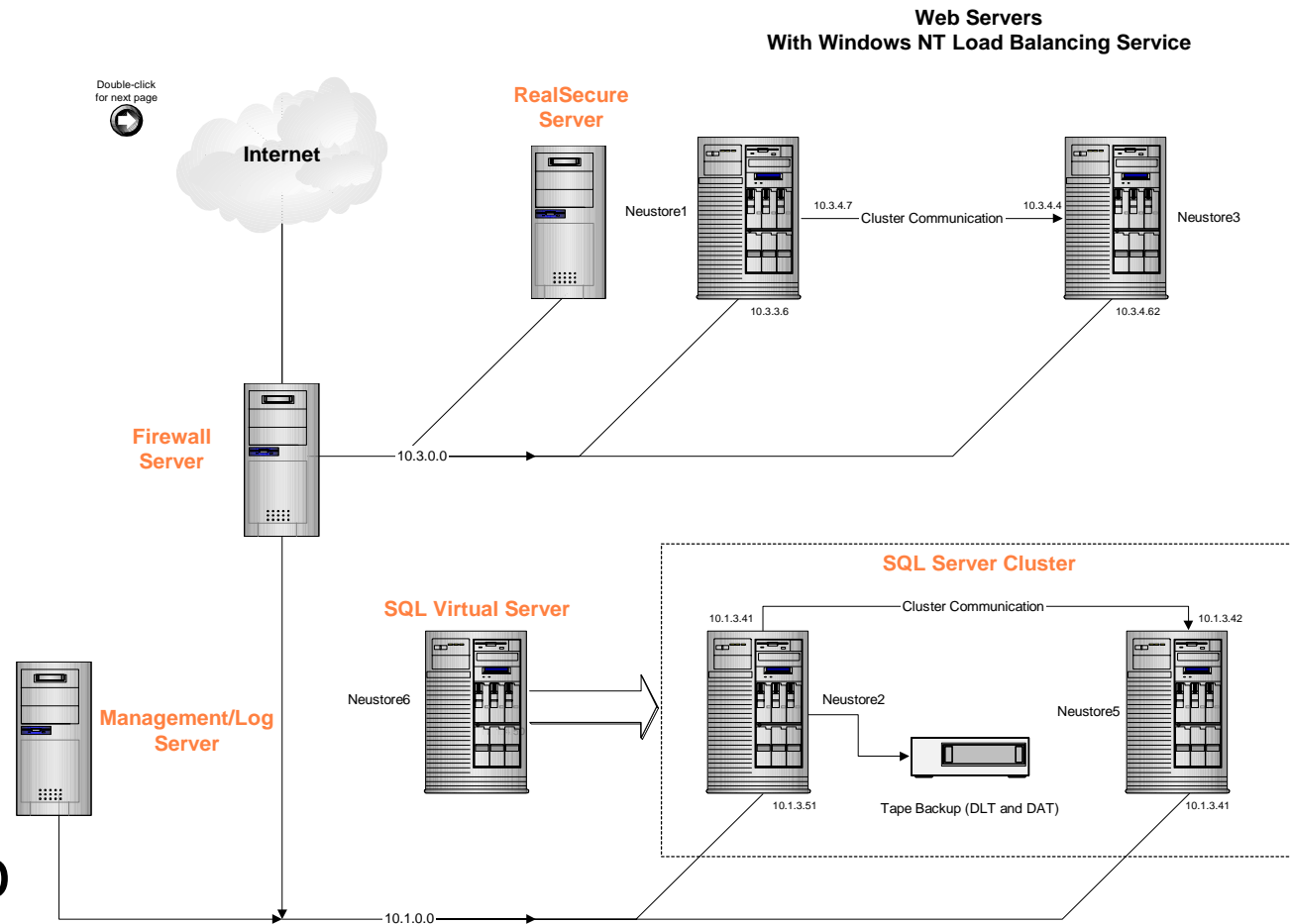
# Cómo Hemos Llegado aquí

- ¿Cuales eran los riesgos?
- Métodos, Técnicas Y Herramientas Para Gestionar El CAMBIO TECNOLÓGICO

# ¿Por Qué Se Hace Mal?



- No es fácil
- No es barato
- No es opcional





# Un ejemplo: LA WEB

- ¿Qué errores pueden cometerse en la incorporación de tecnología a la PYME?
- ¿Por que la WEB no nos ha aportado NADA?
  - Hemos construido un portal eBusiness y no tenemos resultados



# Nueve ERRORES: 1º

## ■ HACERLO MAL

–eBusiness no es colocar una página WEB en el ciberespacio con un logotipo

–eBusiness es dirigirse a la cadena de valor, analizarla y diseñar una estrategia:

- ¿Cómo optimizar las compras?
- ¿Cómo reducir costes?
- ¿Cómo seleccionar nuevos proveedores?
- ¿Cómo mejorar mis productos?
- ¿Cómo mejorar mis precios?
- ¿Cómo mejorar la distribución?
- ¿Cómo satisfacer MEJOR a mis clientes?
- ¿Cómo aumentar mis clientes?
- ¿Cómo rentabilizar mis esfuerzos en PUBLICIDAD?



# Nueve ERRORES : 2º

- El milenio eBusiness.
  - Algunos ven eBusiness como un mero catálogo electrónico de productos.
  - Otros ven en la red una nueva oportunidad de negocio.



# Nueve ERRORES : 3º

- Un grano de arena en el desierto.
  - Desarrollas una WEB y te sientas a esperar los pedidos. Pasan 6 meses y sólo hay 4 pedidos: "Internet es un cuento chino."
  - Un WEB SITE es un grano de arena en el desierto. Hay que generar tráfico o no funcionará.



# Nueve ERRORES : 4º

- Desajuste OFERTAS / RED.
  - Las características del producto deben ser adecuadas para su comercialización en RED.
  - Debe haber ajuste entre el público objetivo del producto y el perfil del Internauta.



# Nueve ERRORES : 5º

- Que se encarguen el informático y el diseñador.
  - Fantásticas web's con el último grito en animaciones, bases de datos geniales, etc..
  - Pero...Ningún departamento recoge el FEED back de los clientes, los contenidos no tienen calidad, ninguna relación con la estrategia de la empresa.
- INTERNET no es una decisión técnica, es una decisión **estratégica**.



# Nueve ERRORES : 6º

- Pocos cibernautas en sus filas
  - El mundo es digital aunque Ud. No conozca ni el precio de una NINTENDO: pregunte a su gente:
    - Cuantos tienen un PC en su mesa?
    - Cuantos usan el correo electrónico?
    - Cuantos tienen un ordenador en su casa?
    - Cuantos dedican más de una hora a navegar?
    - Cuantos han comprado algo por INTERNET?
  - Cuente ahora las manos que quedan arriba.



# Nueve ERRORES : 7º

- Conflicto de CANALES.
  - Red de distribución versus eBusiness.
  - ¿Dispongo de los recursos financieros necesarios para prescindir de las ventas originadas a través del canal de distribución durante el tiempo necesario para recuperarlas a través de INTERNET?
    - Si la respuesta SI: adelante.
    - Si la respuesta es NO: olvídelo.



# Nueve ERRORES : 8º

- Los FALSOS PROBLEMAS.
  - Internet es muy lento.
  - Nadie gana dinero en INTERNET.
  - Mejor esperar a ver que pasa.
  - La gente no compra por miedo al robo con la tarjeta de crédito.



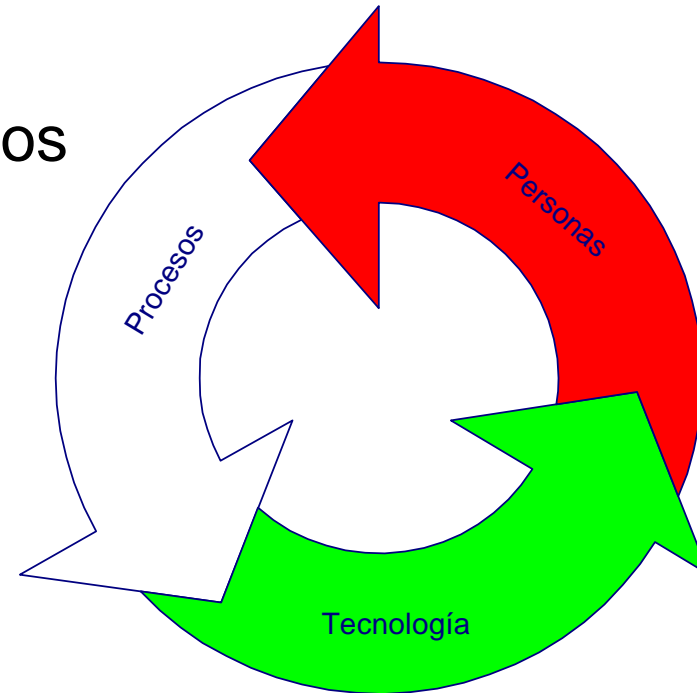
# Nueve ERRORES : 9º

- eBusiness es barato y rápido.
  - Desarrollar una WEB de presencia, con un catalogo y un sistema de venta ON-LINE, no cuesta más de 500.000 pesetas.
  - Si después de todo lo dicho piensa que “eso” es incorporar tecnología a su PYME, hemos fracasado.
  - Si, por el contrario, cree que “eso” no es Incorporar tecnología, enhorabuena. ¡Ya dio el primer paso en la dirección correcta!



# Alineación De Tecnología Y Negocio

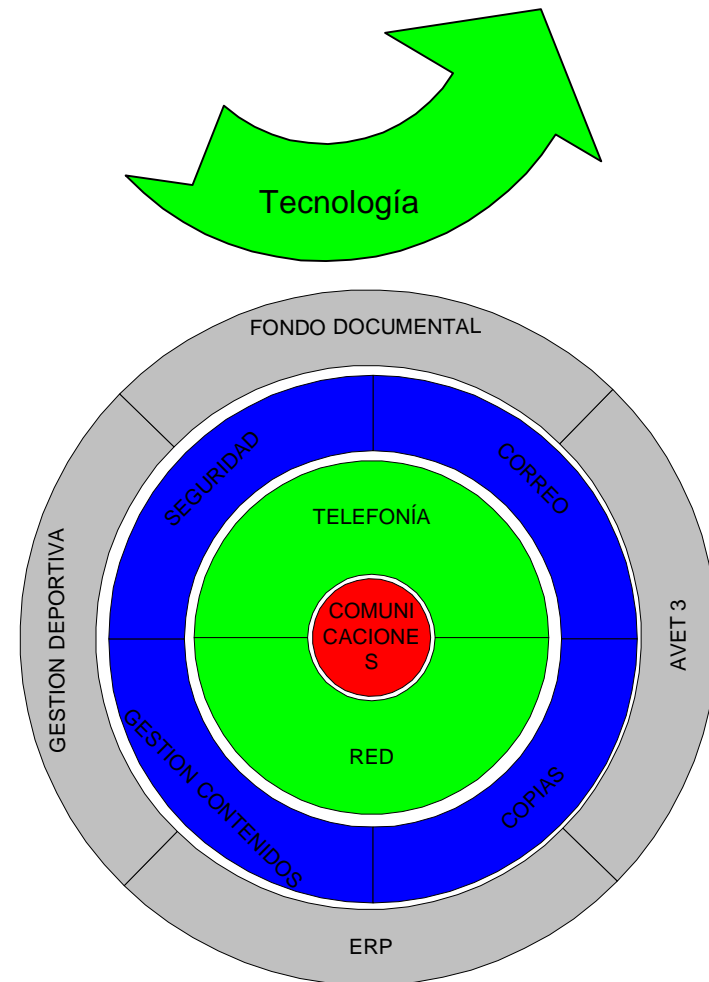
- Tecnología y Innovación para generar VALOR:
  - Reducir los Costes
  - Aumentar los Ingresos





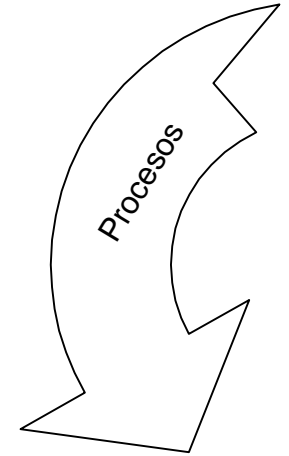
# 1º Analizar la Tecnología

- CINCO CAPAS
  - Comunicaciones
  - Telefonía
  - Red
  - Servicios: Software “sin cara”
  - Aplicaciones
    - Intranet
    - Internet
    - Extranet

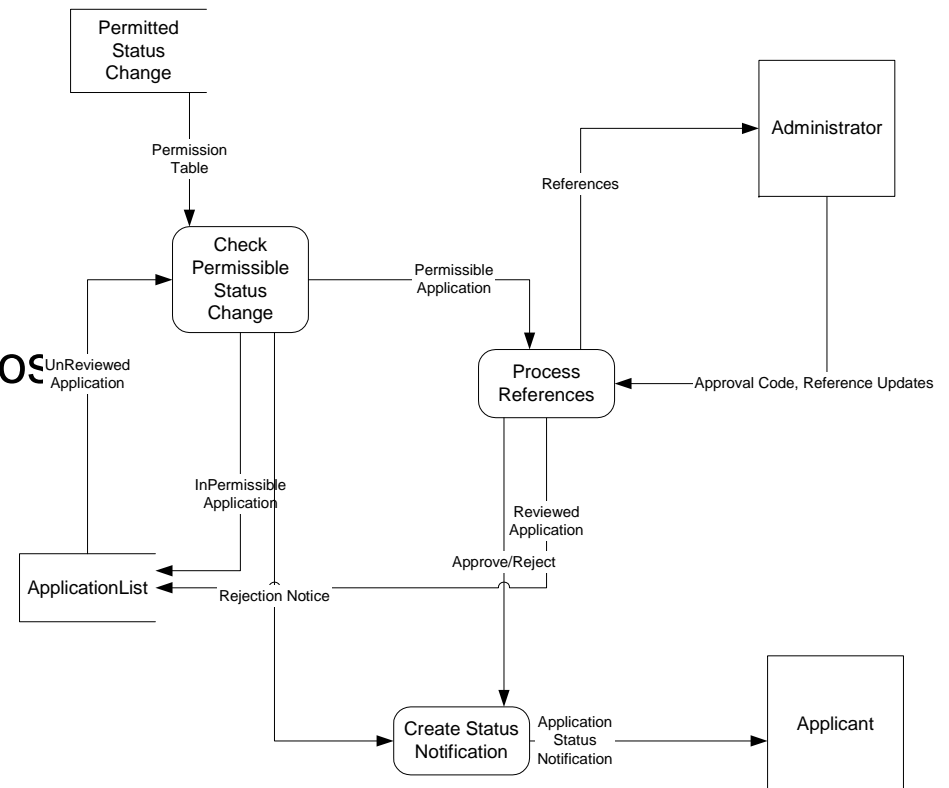




# 2º Analizar PROCESOS



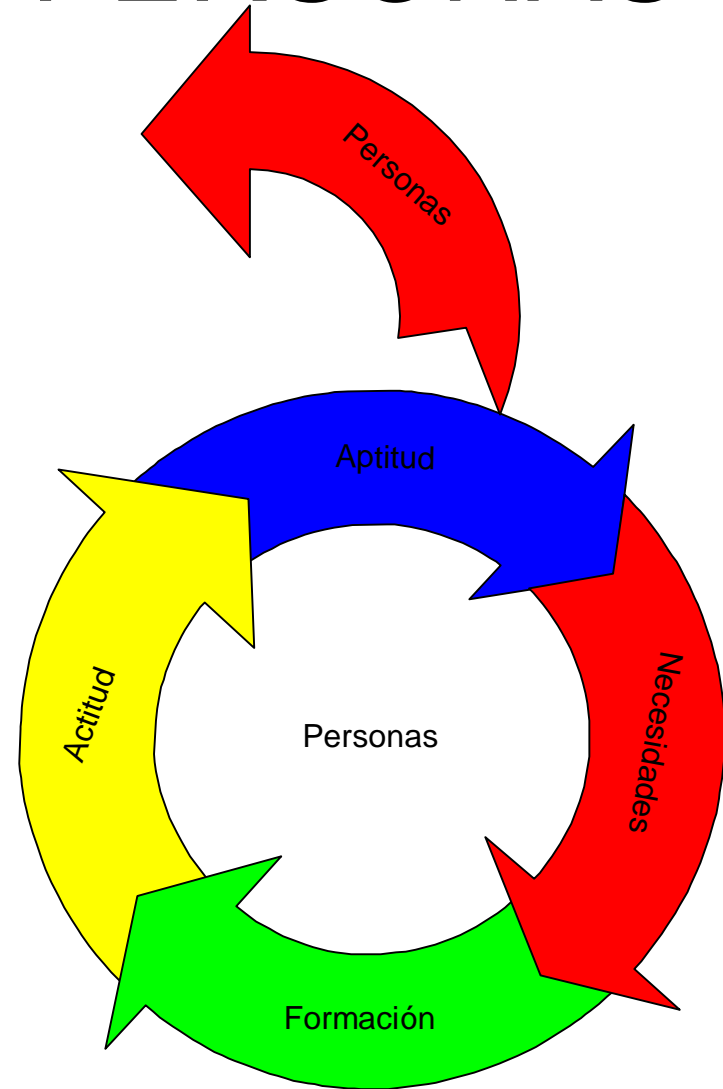
- Análisis de procesos.
  - Analizamos a grandes rasgos los sistemas de la cadena de valor.
  - Identificamos los principales flujos de información.
  - Determinamos la naturaleza de los flujos





# 3º Analizar las PERSONAS

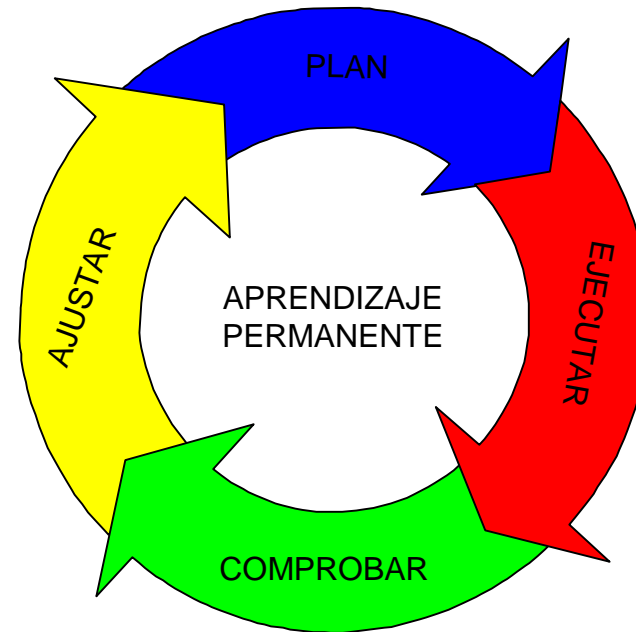
- Análisis de personas
  - Formación
  - Actitud frente al cambio
- Para CONOCER
  - Necesidades Formativas
  - Riesgos.





# Planificación

- Objetivos específicos de ROI
  - En términos de reducción de **COSTES**
  - En términos concretos de **PRODUCTIVIDAD**
  - En la mejora de la rentabilidad de las **VENTAS** (aumento, fidelización, etc.)





# Planificación Enfocada Al “ROI”

- Elaboración de la secuencia de iniciativas más adecuada para la consecución de los objetivos de “ROI”

$$ROI = \frac{\sum Inversiones + \sum Gastos_{(2\text{ años})}}{\sum Beneficios_{(2\text{ años})}}$$

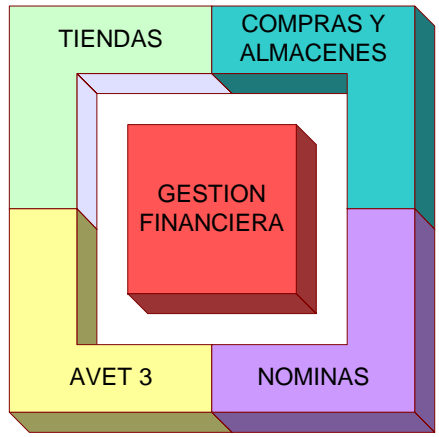
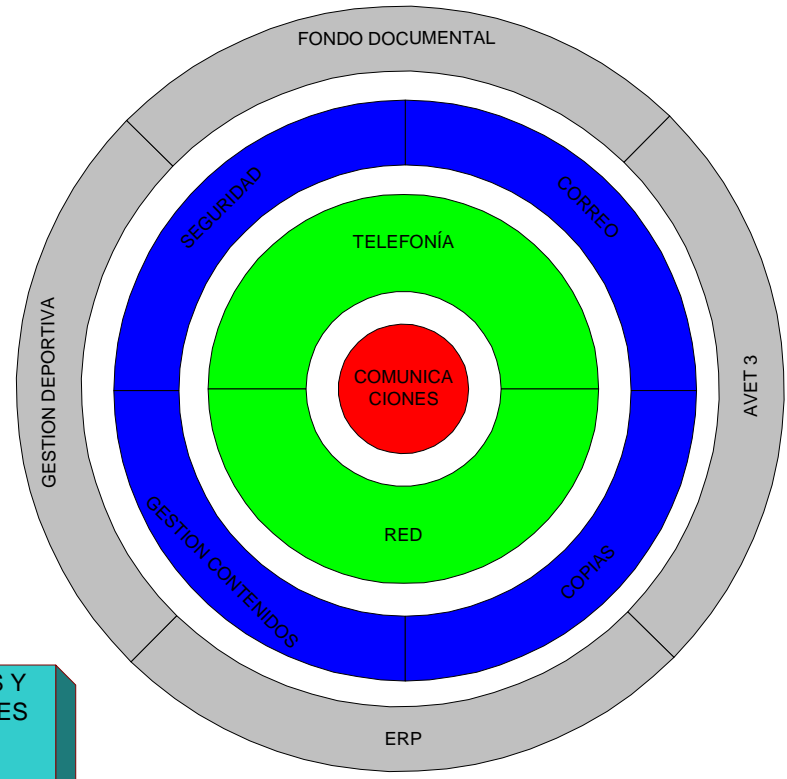
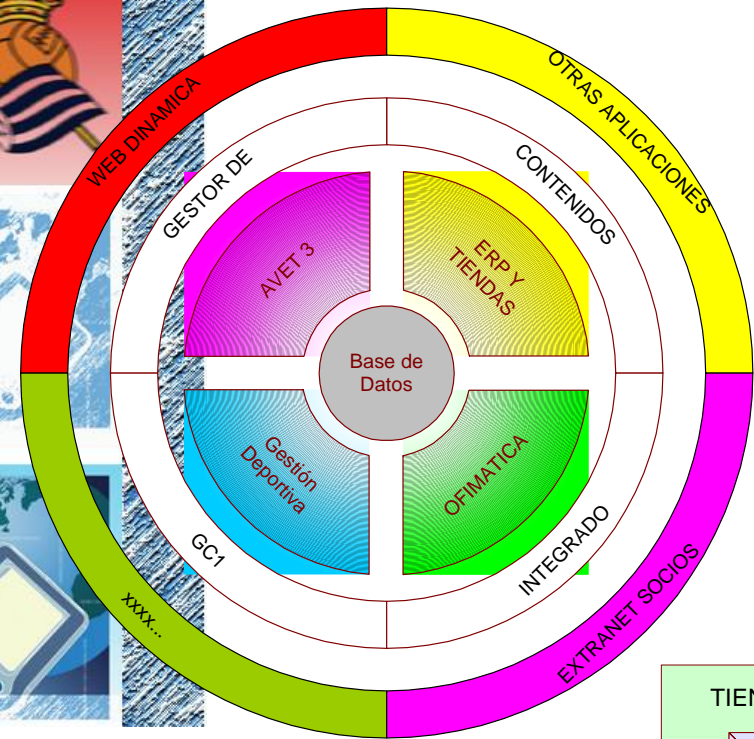
ID	Task Name	Start	End	Duration	Jun 2000														Jul 2000											
					18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2	3	4	5	6	7	8					
1	<b>Design Phase</b>	<b>19/6/00</b>	<b>10/7/00</b>	<b>16d</b>	▼																									
2	Design Project	19/6/00	23/6/00	5d	■																									
3	Prototype Design	28/6/00	3/7/00	4d	■																									
4	Test Prototype	3/7/00	3/7/00	1d	■																									
5	Complete Prototype	5/7/00	10/7/00	4d	■																									
6	<b>Finance Phase</b>	<b>21/6/00</b>	<b>3/7/00</b>	<b>9d</b>	▼																									
7	Create Business Plan	21/6/00	3/7/00	9d	■																									



# Implementación

- Tareas esenciales.
  - Analizar la situación (tecnología, procesos, personas).
  - Evaluar los recursos disponibles.
  - Diagnosticar necesidades.
  - Establecer objetivos de mejora.
  - Valorar ROI.
  - Gestionar ayudas públicas.
  - Dirigir el proyecto de cambio.
  - Coordinar proveedores locales.
  - Seguimiento de los resultados obtenidos
  - Plan de Mejora

# Modernización tecnológica y más





# La infraestructura

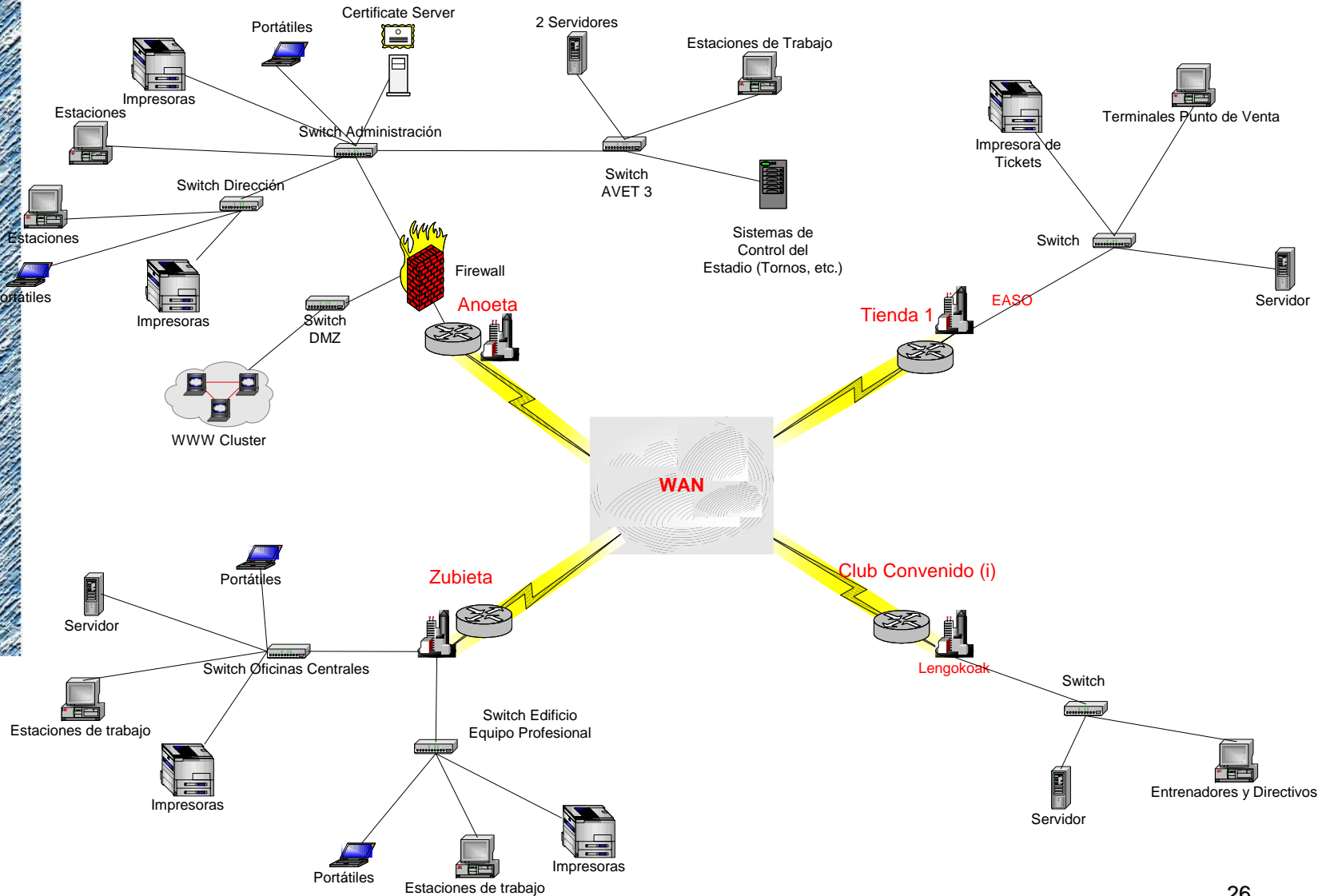
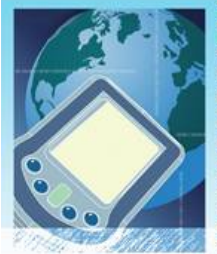


Diagrama de la RED de Area Extensa de la READ SOCIEDAD DE FUTBOL, S.A.D.



# La Nueva WEB

Real Sociedad de Fútbol - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Castellano Euskara

REALSOCIEDAD.COM

25 de Mayo de 2006 ÚLTIMO PARTIDO PRÓXIMO PARTIDO QUINIELA CLASIFICACIÓN POSICIÓN: 16

**KAPITAL-ZABALKUNTZA**  
AMPLIACIÓN DE CAPITAL

**ZUBIETA XXI**

**PRÓXIMO ENTRENAMIENTO**  
6 de julio

**BAI EUSKARARI**  
Bidean

**KAPITAL-ZABALKUNTZA**  
AMPLIACIÓN DE CAPITAL

Modelo de Fútbol Base de la REAL SOCIEDAD

REALAREN  
Oinarritzko Futbol Eredua

**CAMPAMENTOS**  
Campamentos de verano de la Real

**CAMPUS ZUBIETA**  
Campus de verano

**ÚLTIMA HORA**

**GARITANO OPERADO DE AMBOS PIES**

La operación se ha desarrollado con total normalidad. Los médicos estiman un plazo de dos meses para "reiniciar la actividad deportiva"

Gaizka Garitano ha pasado por el quirófano esta tarde en Madrid. La operación tenía como objeto superar las molestias que a lo largo de la temporada ha ido arrastrando primero en uno de los ... (Más)

**MÁS NOTICIAS**

24/05/2006 ▶ **GARITANO OPERADO DE AMBOS PIES**

24/05/2006 ▶ **ASIER ILLARRAMENDI, CONVOCADO POR LA SELECCIÓN ESPAÑOLA SUB-16 PARA UN TORNEO EN ALEMANIA**

24/05/2006 ▶ **LOS ALEVINES DE LA REAL PARTICIPARÁN EN EL TORNEO INTERNACIONAL DE FÚTBOL 7 EN ESTEPONA**

Real Sociedad de Fútbol

Internet

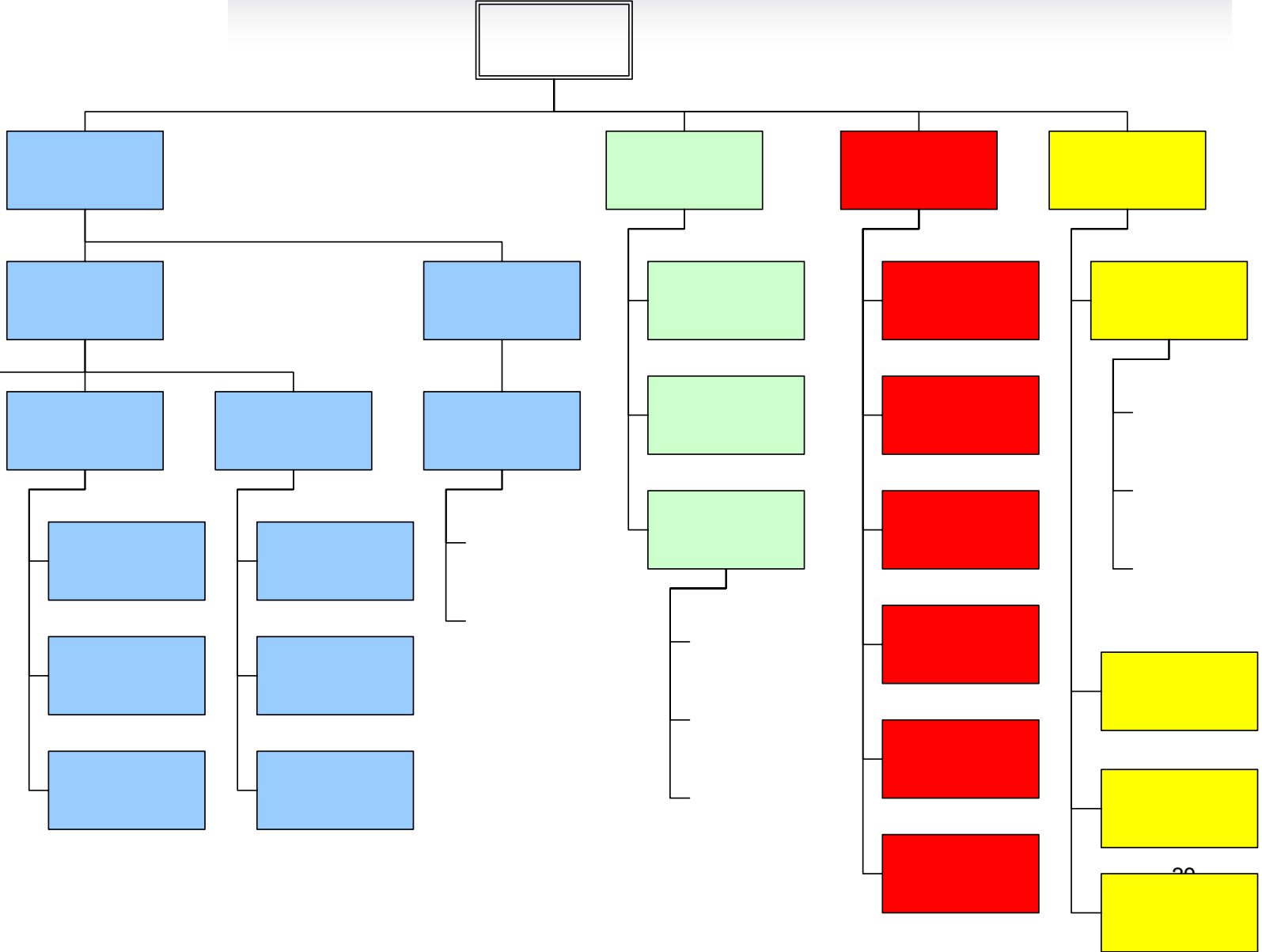


# Contenidos

- Nuestro objetivo ha sido proporcionar contenidos de alto valor añadido.
  - Páginas Dinámicas (Gestor de Contenidos)
  - Tienda Virtual integrada (Almacén y Logística)
  - Acceso al Fondo Documental
  - Extranet: Sala de Prensa.



# El Futuro





# UNIDAD DE EVALUACIÓN INTEGRAL DEL RENDIMIENTO EN FÚTBOL

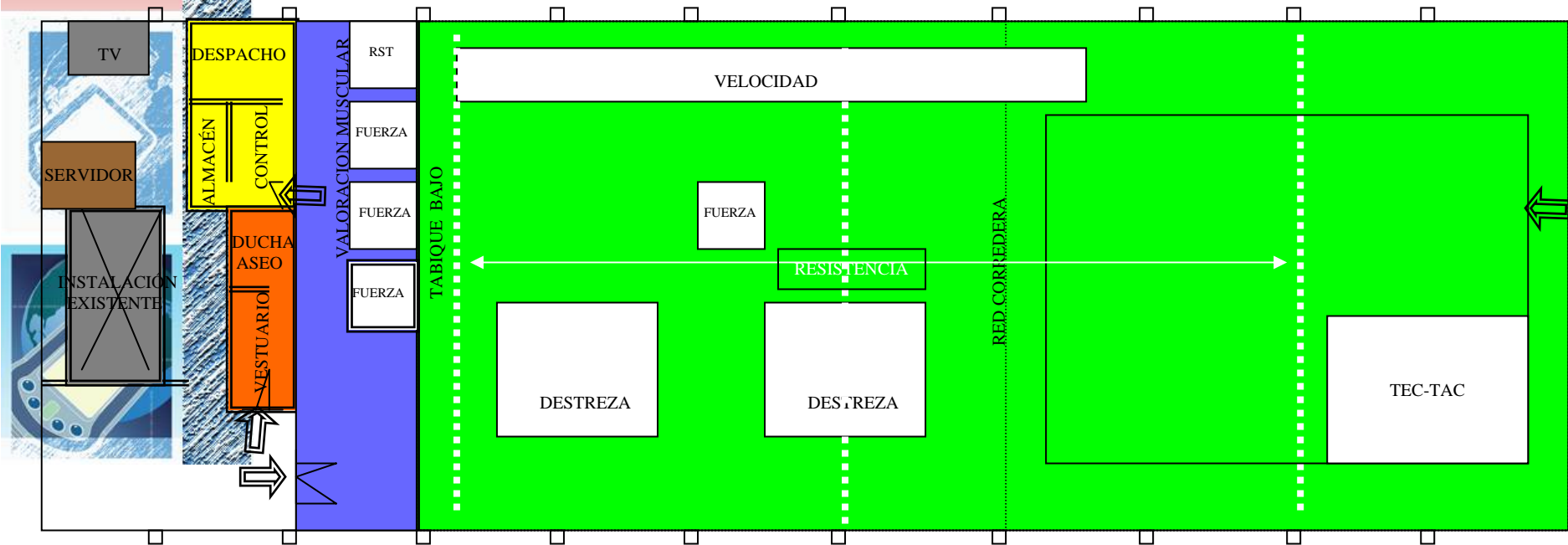
ZUBIETA XXI



# INSTALACIÓN:



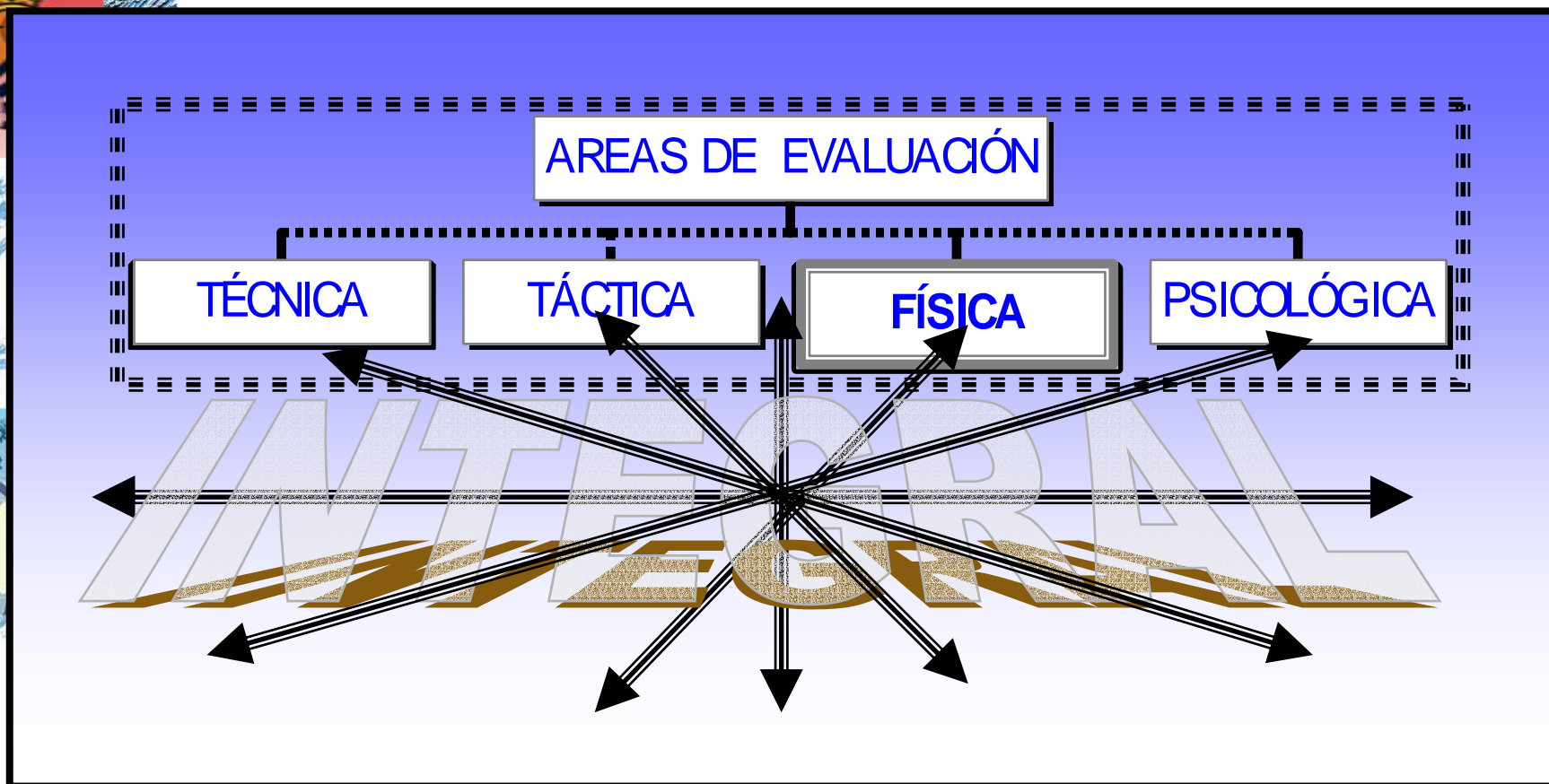
## DISTRIBUCIÓN Superficie INDOOR:



UNIDAD DE EVALUACIÓN INTEGRAL DEL RENDIMIENTO EN FÚTBOL

ZUBIETA XXI

# EVALUACIÓN DEL RENDIMIENTO:





Muchas gracias por su  
atención

Vicente Serrulla.  
Responsable de Sistemas de  
Información  
[vicente.serrulla@realsociedad.com](mailto:vicente.serrulla@realsociedad.com)