



Estratègia On-Line

Temporada 2012 - 2013

ON-LINE: Què hem fet?



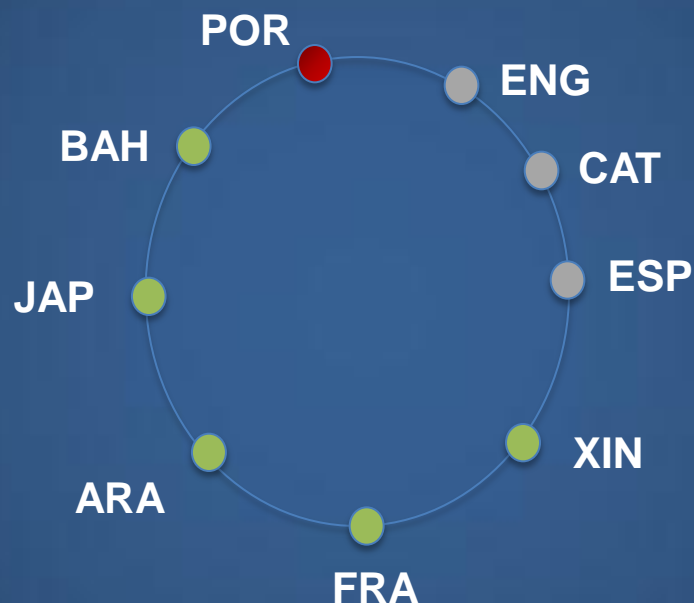
- Web en 8 idiomes: català, castellà, anglès, xinès, francès, àrab, japonès i bahasa.
- Explotació i distribució de les dades recollides per les eines d'analítica.
- Increment del 28% dels usuaris únics.
- La temporada 12-13 s'han alliberat 632.955 seients.
Mitjana mensual de 2.500 tràmits on-line.
- Apps Mobile: sortida de 7 noves aplicacions, ja en sumem 13.
- Increment del 69,5% dels ingressos de l'e-commerce propi del FCB per a la Península Ibèrica a partir del gener 2013 respecte Kitbag.
- Millora de l'accés i consulta de dades esportives del primer equip i de totes les seccions esportives a la web del Club
- Millora continuada del disseny i navegació del web.
- Utilització del canal web com a suport per als nostres patrocinadors: en un any ha incrementat el valor dels patrocinis a la web del FCB en un 400%.

+400%
INCREMENT VALOR
WEB FC BARCELONA

160M
VISITES / ANY

632.955
SEIENTS ALLIBERATS
Millora Ticketing + Seient Lliure

+28%
USUARIS ÚNICS



OAB ONLINE
2.500 TRÀMITS

E-COMMERCE
EXPANSIÓ WORLDWIDE

ACCESSIBILITAT

WIFI CAMP NOU
INVERSIÓ SOSTENIBLE

web



Període analitzat: 1 juliol 2012 – 6 juny 2013 (Temporada 2012/13)

- a) Visites Totals: 160.831.361
- b) Visites .CAT: 15.922.177
- c) % que representa el .CAT sobre el total: 9,89%

- a) Usuaris únics Totals: 64.361.650
- b) Usuaris únics .CAT: 7.457.326
- c) % que representa el .CAT sobre el total: 11,58%

Dades de visites segons país:

- a) Visites del .CAT provinents de l'estat espanyol: 7.440.636
(46,73% respecte al total del .CAT)
 - a. Visites del .CAT provinents de Catalunya: 5.149.543
(32,34% respecte al total del .CAT)



ON-LINE: Què estem fent?

- Treballant en el projecte de CRM i BI.
- Treballant en la posada en marxa del Registre únic.
- Treballant en la nova plataforma de Ticketing.
- Treballant en el projecte d'Accessibilitat web.
- Treballant en el projecte de Distribució de continguts.
- Millorant l'atenció de la OAB Automàtica.
- Millorant i fent créixer les plataformes de negoci digital de Club.
- Treballant en la nova web en brasiler.

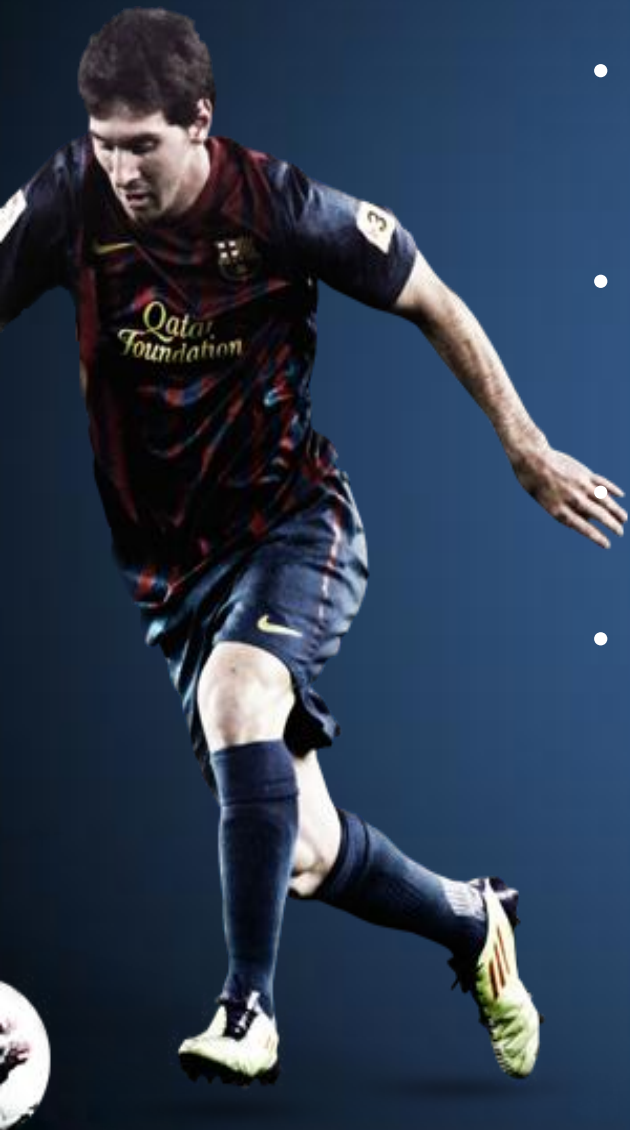


ON-LINE: Què farem?



- Incorporar la lògica del CRM i el Business Intelligent en la dinàmica de Club.
- Novetats en l'entorn de les plataformes de negoci digital: millora del Ticketing i del Seient lliure.
- Potenciar els tràmits on-line: facilitar encara més la relació entre els socis i el Club.
- Avaluació d'opcions per dotar de WiFi el Camp Nou amb un model econòmic sostenible.
- Millora continuada al web del Club: accés a la informació, estadístiques esportives i contingut multimedia.

MOBILE: Què hem fet?



- En un any hem passat de tenir 6 a 13 apps multidispositiu i disponibles per als principals SO i plataformes del mercat.
- En un any hem multiplicat gairebé per 3 les descàrregues d'apps mòbils, és a dir, un increment del 169%.
- Hem augmentat de l'11% al 23% les visites a través de dispositius mòbils al web.
- Tancada la primera fase del Programa FCB Apps. En total hem rebut més de 150 propostes i hem aprovat 3 apps: FCB Capball i FCB ToonsTown, que ja estan al mercat i FCB StreetRun, que està a l'espera de llançament.



MOBILE: Què estem fent?

- Llançament de la nova plataforma AppCenter (app nativa + re-estructuració apartat web).
- Creació del primer canal de comunicació directe a través de dispositius mòbils amb els nostres socis i aficionats (Push Notifications).
- Consolidació d'aliances estratègiques amb actors imprescindibles del sector: GSMA, Nokia Índia, Rovio, Amazon, Apple, Google...
- Millora i ampliació continua de les apps del FCB.
- En els propers mesos realitzarem nous llançaments de productes mobile.
- Els darrers mesos hem augmentat un 82,2% els usuaris actius de les nostres apps mòbils.
- Gestió de la retirada dels productes mobile no oficials a través de l'empresa Redpoint en forma de denuncia per protecció de drets d'imatge.



GO MO
ACORD GOOGLE

23M
VISITES / ANY

FCBAPPS
150 APPS PRESENTADES

APPS
DISPONIBLES



PROPER
LLANÇAMENTS



APP CENTER
Botiga d'APPS del FCB

GRANS ACORDS
ROVIO NOKIA INDIA AMAZON

mobile



MOBILE: Què farem?



- Treballar continguts, negocis i serveis a oferir als nostres socis i aficionats a través dels dispositius mòbils.
- Fiançar presència líder del FCB en el sector.
- Guies d'estil gràfiques per facilitar el reconeixement dels productes oficials del FCB.
- Implementació en totes les apps del FCB de l'apartat MoreApps (crossselling mobile users).
- Ampliació del catàleg de productes mobile del FCB.



#1 categoria ESPORT
Pàgina #35 del món

42,2

#CampNouLive



#1 categoria ESPORT

16,6

G+ HO



#1 categoria ESPORT
Pàgina #22 del món

4,7

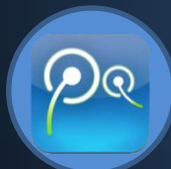
INFOGRÀFICS
ENRIQUITS



Canal #1 d'Espanya

0,8

Q & A



#1 creixement
categoria Esports

2

TWITTER + TENCENT

#1 STARCOUNT
(Social Media Oscars)

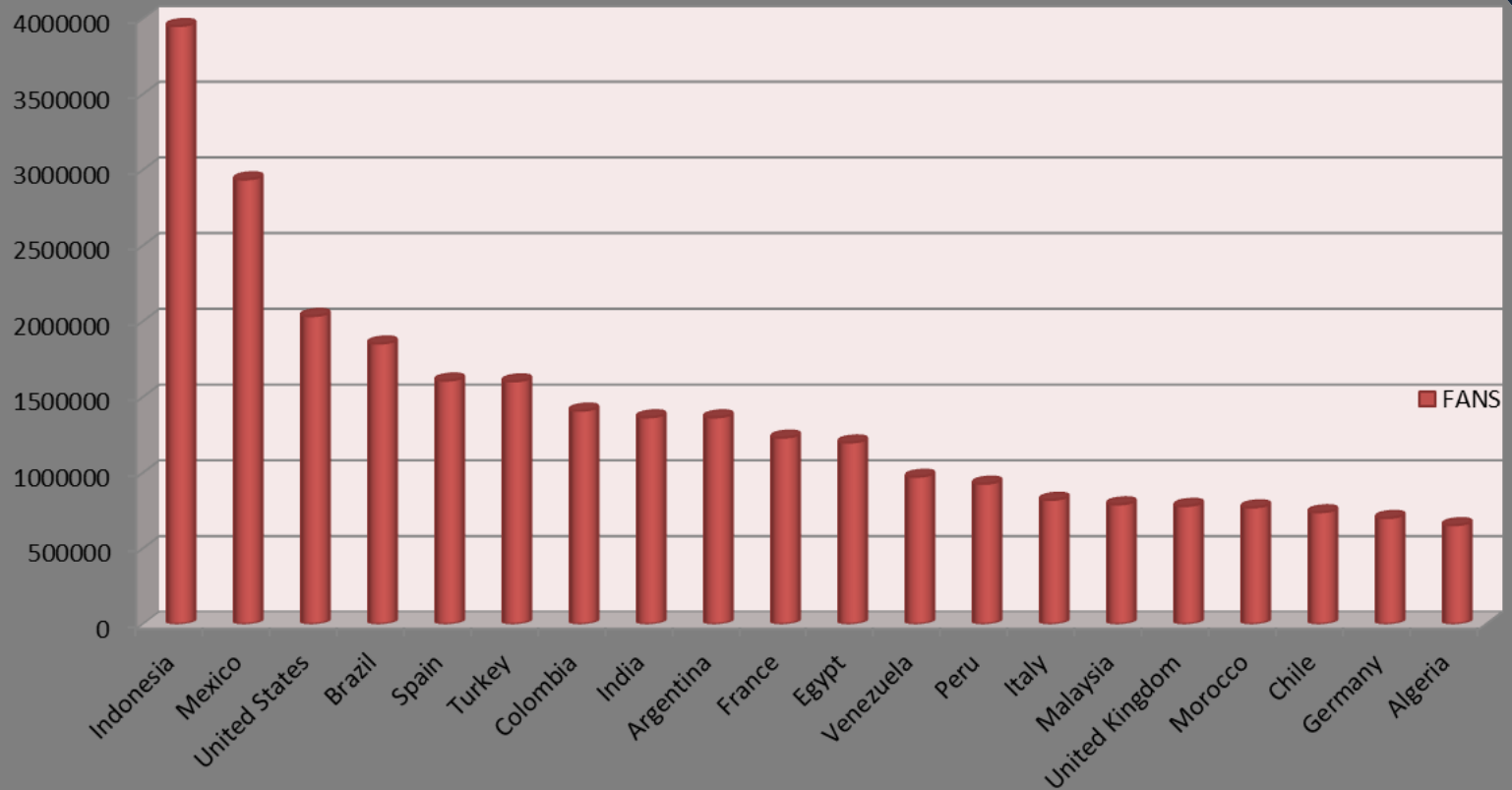
66 M



social media



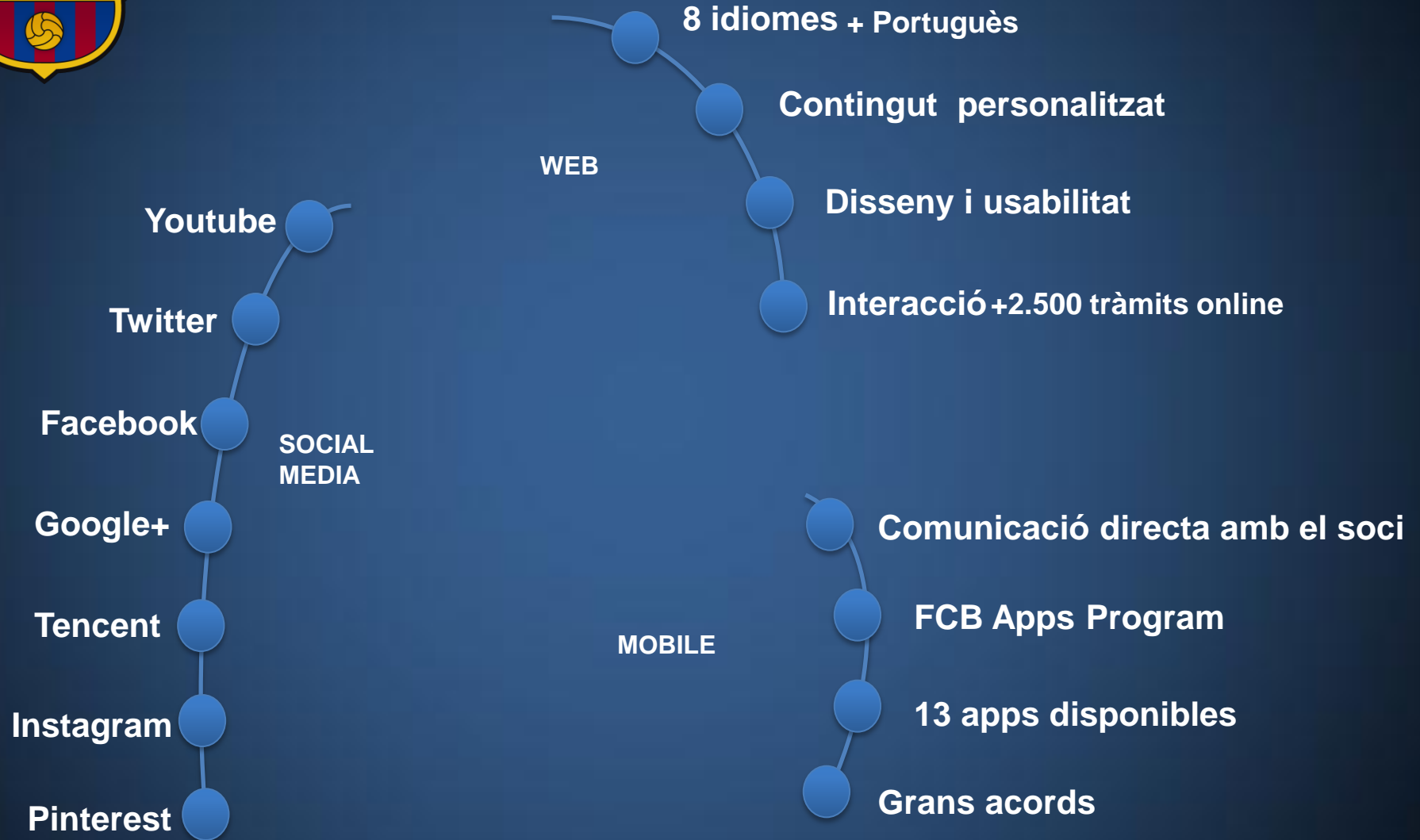
Top 20



Distribució per països 42 M



#CampNouLive





Moltes Gràcies