



CASO DE ÉXITO

UNA ÚNICA VISIÓN. UNA AFICIÓN EN CRECIMIENTO.

El Cambio:

Como muchos clubes, los datos de los aficionados del Villarreal CF estaban fragmentados en múltiples sistemas de terceros. Aunque cada plataforma cumplía una función específica, la falta de conexión entre ellas dificultaba comprender a los aficionados de forma integral y ofrecer experiencias personalizadas y coherentes.

Two Circles unificó todas estas fuentes en un único ecosistema conectado e implementó un sistema de inicio de sesión único (SSO) como puerta de acceso a todos los canales en los que los aficionados interactúan con el club. Esto creó una base mucho más sólida para la relación con los aficionados y respaldó las ambiciones de crecimiento futuro del club.

"Contar con una visión única y conectada de nuestros aficionados ha cambiado por completo nuestra forma de entender el engagement. Nuestros seguidores están en el centro de todo lo que hacemos, y este proyecto nos ha dado las herramientas para conocerlos realmente, independientemente del canal en el que interactúen con el club. Lo que antes eran fragmentos de información es ahora una imagen única y viva de nuestra afición, y esa es la base sobre la que queremos construir el futuro."

— Miguel Torro, Commercial and Digital Strategy Manager, Villarreal CF

157K

aficionados únicos, partiendo de cero

21,402

aficionados registrados mediante SSO

3.8M

de correos electrónicos enviados esta temporada

¿Qué cambió?

El Villarreal CF quería reunir todos los datos de sus aficionados en un único ecosistema conectado. Trabajando junto a Two Circles, el club creó una visión única del aficionado mediante una base de datos integrada, una plataforma de email marketing y un sistema SSO, sentando las bases para una relación mucho más personalizada con sus seguidores.

1

La base de datos propia del club ha crecido desde cero hasta 157.000 aficionados únicos.

2

Los datos procedentes de múltiples sistemas de terceros se han unificado en una única visión del cliente.



Un sistema de inicio de sesión único (SSO) conecta ahora a los aficionados en todos los puntos de contacto digitales del club.



La base de datos, la plataforma de email y el SSO funcionan ahora como un único ecosistema integrado.



Shopify, Tableau y Google Tagging proporcionan ahora un conocimiento más profundo de los aficionados y mejores datos sobre el rendimiento.

Cómo se está activando:

Recorridos automatizados de los aficionados: Los programas de email llegan a los seguidores en los momentos con mayor probabilidad de conversión.

Comunicaciones segmentadas: Las campañas se personalizan según el tipo de abono, idioma, ubicación y permisos de marketing.

Experiencias de compra personalizadas: Los abonados son reconocidos en la tienda online y reciben ofertas adaptadas a su perfil.

Segmentación comercial más inteligente: Los datos transaccionales de Shopify permiten lanzar campañas basadas en el comportamiento de compra.

Campañas basadas en el comportamiento: Los informes de Tableau y Google Tagging ayudan a optimizar los recorridos de los aficionados y las campañas, contribuyendo a una tasa de apertura del 26,5 % en 5,1 millones de correos electrónicos enviados.

Impacto para el negocio:

Gracias a una visión conectada de sus aficionados, el Villarreal CF cuenta ahora con una base sólida para relacionarse con ellos de forma más personalizada, tomar mejores decisiones y desarrollar nuevas oportunidades comerciales a largo plazo.

El club puede seguir ampliando su base de datos propia de aficionados en todo el mundo, ofrecer experiencias cada vez más personalizadas y tomar decisiones más inteligentes basadas en datos en todas las áreas del negocio. Con un ecosistema conectado ya implantado, el Villarreal está en una posición privilegiada para fortalecer la relación con sus aficionados y generar nuevas oportunidades de ingresos.



UNA ÚNICA VISIÓN. UNA AFICIÓN EN CRECIMIENTO. VILLARREAL CF

GD
Descubre cómo la plataforma KORE Audience Intelligence
puede impulsar el crecimiento de tu organización.
Contacto: hello@twocircles.com

