

Panel

# Propiedades y entidades deportivas

Ponentes:

**Jesus Bueno** – NBA/EMEA

**Pau Serracanta** – DORNA Sports

Modera:

**Agustín García** – Sabadell Urquijo  
Sports & Entertainment



<http://www.asociacionmkt.es/>

## Baby Boomers

- Nacidos entre 1945 – 1965.
- Edad: entre 55 y 75 años.
- El trabajo como eje de sus vidas.
- Sin apenas tiempo para el ocio y la vida familiar.
- Nativos analógicos en estado puro.
- Ahorradores y preocupados por la educación de sus hijos y nietos: los millennials y zentennials.
- Convertidos a la era digital a empujones, con resultado diverso y predominio de “frustrados irreconducibles”.

## Xennials ‘X’

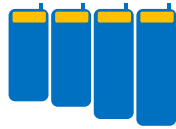
- Nacidos entre 1965 – 1980.
- Edad: entre 40 y 55 años.
- Nacieron con Internet.
- A mitad de camino entre nativos analógicos y digitales: se les conoce como ‘generación perdida’.
- Mucho más hábiles que los ‘baby boomers’ en el aprendizaje de las nuevas tecnologías.
- Compensan su perfil tecnológico con un evidente toque presencial.
- Propensos al trabajo en el sentido clásico pero con inclinación a compensarlo con ocio y familia.

## Millennials

- Nacidos entre 1980 – 1995.
- Edad: entre 25 y 35 años.
- Son casi nativos digitales, plenamente adaptados a la tecnología, aunque no tan atrevidos como los zentennials. Pasaron por los SMS, MP3, CD y DVD, hasta estar enganchados hoy día a las redes sociales.
- Son consumidores de tecnología.
- Muy ‘multitasking’ pero no se dejan la vida en el trabajo. No son ‘workaholic’, como los ‘baby boomers’.
- Emprendedores, creativos e idealistas.
- Son un desafío para las empresas en la búsqueda de fórmulas que les permitan conciliar trabajo, vida personal y proyectos particulares.
- Duran en sus trabajos una media de 2/3 años, son mucho menos estables que los ‘baby boomers’ y los ‘Xennials’, de ahí la obsesión de las empresas con sus estrategias de fidelización de este grupo.

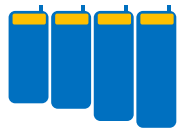
## Zentennials ‘Z’

- Nacidos a partir de 1995.
- Edad: entre 15 y 20 años en adelante.
- Nativos digitales puros.
- Autodidactas (aprenden con tutoriales), rápidos en el aprendizaje y muy ‘sobreinformados’. Su éxito se mide con ‘likes’ y ‘compartidos’. Aspiran a ser ‘youtubers’ o ‘castear Clash Royal’.
- Pasan cuatro veces más tiempo del recomendado delante de pantallas.
- Usan redes sociales que sus padres (baby boomers y Xennials) no usan, como ‘Snapchat’.
- Aún así son más realistas que los ‘millennials’: innovación con lo que haya.
- Para ellos la tecnología no es tanto un producto de consumo como una herramienta para la comunicación, la educación, el intercambio y el entretenimiento.
- No han accedido a la vida laboral todavía, pero les gustaría trabajar dónde y en lo que les guste, en un mundo totalmente globalizado.



- Sabadell contempla la realidad de sus Clientes de manera segmentada: como Banco de las **Empresas** y como Banco de las **Personas**.
- Con una clara apuesta por la transformación digital y la **especialización** multigeneracional .
- Haciendo de los **valores del Deporte** un ideario de nuestra empresa, sostenible en el tiempo.





## Retos Sabadell con los Millennials

Aprendizaje

Experiencia de Cliente

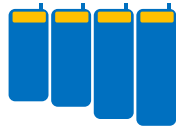
# Transformación

Innovación

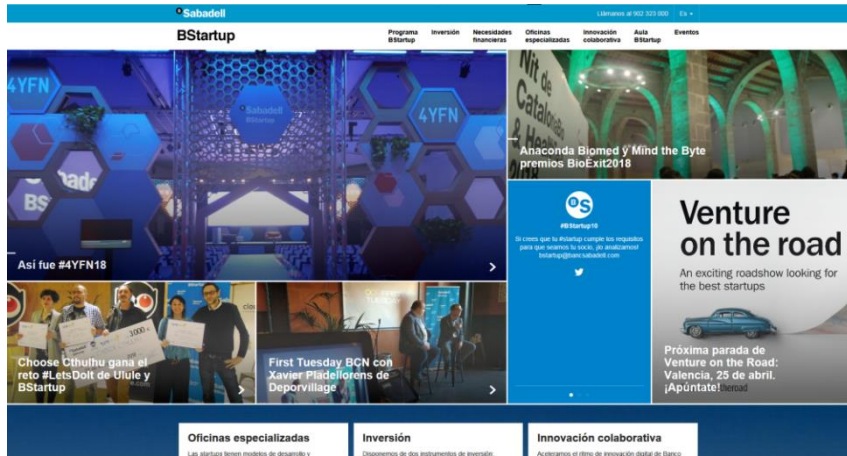
Nuevos negocios digitales

Emprendimiento

eSports



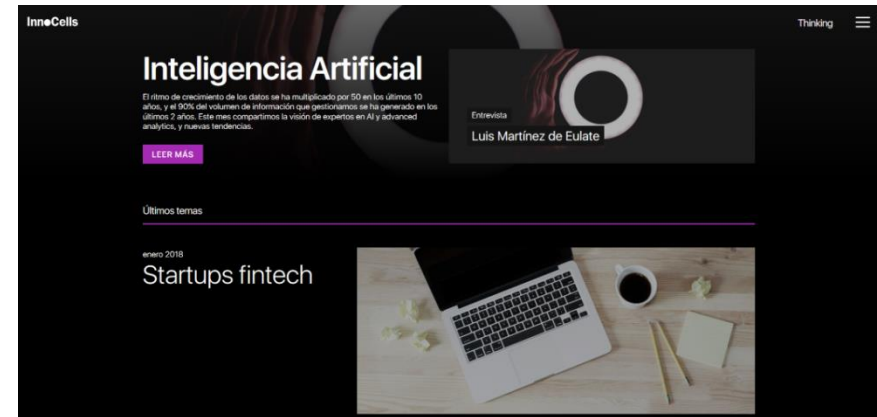
**B Sabadell**, comprometido con la innovación tecnológica y el emprendimiento de nuestros Clientes más jóvenes, abre las puertas al futuro con **BStartup & Innocells.**



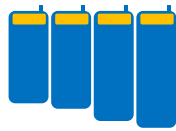
<https://bstartup.bancsabadell.com/>



Photo Christian M. Kempin: <http://www.shutterstock.com/g/fresnel>



<https://www.innocells.io/es/>



Panel

# Propiedades y entidades deportivas

## **Jesús Bueno – Vicepresidente de NBA para EMEA**



Vicepresidente Europa, África & Oriente Medio & Managing Director de NBA Spain y Vicepresidente de NBA Europe, Jesús Bueno ha trabajado también como Director Ejecutivo y Secretario General de FEB y Secretario General de UBE/ABP. Es Doctor Honoris Causa en Sport Management. Disciplina académica Sport & Business development en la Lithuanian Sport University, y ha estudiado en la Universidad de Barcelona el Executive Master Business Administration en MBA y el Master en E-Business.

<http://www.nba.com/#/>

## **Pau Serracanta – Director General de Dorna Sports**



Socio y Director General del área comercial de DORNA Sports S.L, ha trabajado como Director de Operaciones en la ONCE, Blind World Championships Madrid'98 y como Sub-Director Técnico en la International Blind Sports Federation. Es además socio y consejero One Box Ticket Management, Business angel en la compañía de economía colaborativa Social Car y Profesor de marketing deportivo en el Master de Gestión del Deporte de la Universidad Pompeu Fabra-Barcelona School of Management.

<https://www.dorna.com/>