

Máster en Negocios de Videojuegos Digitales



ÍNDICE

1 | Somos Educa Business School

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Educa Business School

7 | Programa Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

EDUCA Business School es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

Educa Business School se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



ALIANZAS Y ACREDITACIONES



FONDO
SOCIAL
EUROPEO



BY EDUCA EDTECH

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



Máster en Negocios de Videojuegos Digitales



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación de Máster en Negocios de Videojuegos Digitales con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional



EDUCA BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con Extranjería, Categoría Profesional del Consejo Presidencial Social de la UNESCO (Bonn, Resolución 0045)

Descripción

El Máster en Negocios de Videojuegos Digitales te ofrece la oportunidad de sumergirte en un sector en pleno auge, donde la innovación y la creatividad son clave. Con la creciente popularidad de los e-sports, la demanda de profesionales capacitados en marketing, gestión de clubes y patrocinio es más alta que nunca. Este máster te capacitará para navegar en el dinámico mundo de los videojuegos digitales, abordando desde la legislación específica hasta el desarrollo de videojuegos con Unity. Aprenderás a manejar herramientas de Business Intelligence y a implementar estrategias efectivas de publicidad y marketing relacional. Al finalizar, estarás preparado para liderar proyectos en un sector que no deja de crecer y evolucionar, abriendo puertas a oportunidades laborales únicas y emocionantes. Conviértete en un experto en la creación y gestión de experiencias digitales que cautivan a millones.

Objetivos

- Desarrollar estrategias de marketing efectivas para e-sports. - Analizar la legislación vigente aplicable a los e-sports. - Gestionar clubes de e-sports de manera eficiente. - Implementar técnicas de social media para aumentar la visibilidad. - Utilizar big data para mejorar la toma de decisiones en e-sports. - Desarrollar videojuegos utilizando Unity y sus herramientas. - Crear campañas de publicidad digital en el ámbito de los e-sports.

Para qué te prepara

El Máster en Negocios de Videojuegos Digitales está dirigido a profesionales y titulados del sector de los videojuegos que buscan actualizar y expandir sus conocimientos. Ideal para aquellos interesados en marketing e-sport, gestión de clubes, social media, legislación específica y desarrollo de videojuegos con Unity, este máster ofrece una formación avanzada clave para destacar en la industria.

A quién va dirigido

Este máster te prepara para gestionar y desarrollar negocios en el sector de los videojuegos digitales. Adquirirás habilidades en marketing de e-sports, creación y administración de clubes, y comprenderás la legislación aplicable. Desarrollarás competencias en social media management, patrocinio y publicidad, además de aprender a utilizar herramientas de análisis de datos como Power BI y Google Analytics. También te formarás en el desarrollo de videojuegos con Unity y en estrategias de marketing relacional.

Salidas laborales

'- Director de marketing para e-sports - Gestor de clubes de e-sports - Analista de datos en el sector del videojuego - Especialista en publicidad digital para e-sports - Desarrollador de videojuegos con Unity - Consultor en legislación de e-sports - Manager de redes sociales para equipos de e-sports - Experto en SEO/SEM para plataformas de videojuegos - Coordinador de patrocinios en e-sports

TEMARIO

MÓDULO 1. MARKETING E-SPORT Y MODELOS DE NEGOCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LOS E-SPORTS

1. Los e-Sport como deporte
2. Educación y e-Sports
3. E-Sport en la actualidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPALES STAKEHOLDERS EN EL MUNDO DE LOS E-SPORTS

1. Figuras importantes dentro del sector
2. Jugadores
3. Clubs
4. Publishers
5. Patrocinadores
6. Prensa y medios especializados
7. Casters y Analistas
8. Centros de aprendizaje y entrenamiento
9. Organizadores de eventos
10. Inversores
11. Figuras del mundo de la política
12. Audiencia
13. Streamers

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPACTO Y AUDIENCIA DE LOS E-SPORTS

1. La sociedad de los e-Sports
2. Plataformas y medios de difusión
3. Audiencia femenina
4. Llegar a ser historia
5. Tratamiento mediático

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MERCADO DE NEGOCIO EN E-SPORTS

1. Ideas de negocio
2. El negocio de los e-Sports
3. Contribución a algunos negocios
4. Posibilidades del mercado de los e-Sports
5. Cómo funciona una agencia de e-sports

MÓDULO 2. LEGISLACIÓN EN E-SPORTS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS DE LEGISLACIÓN APLICABLE A E-SPORTS

1. Aspectos básicos

2. Regulación de los e-Sports en España

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LEGISLACIÓN EN E-SPORTS: JUGADORES

1. ¿Qué derechos tiene un jugador profesional de e-Sports
2. Jugadores amateurs y jugadores profesionales. ¿En qué se diferencian?

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LEGISLACIÓN EN E-SPORTS: CLUBES

1. Legislación en e-Sports: Clubes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LEGISLACIÓN EN E-SPORTS: EVENTOS Y COMPETICIONES

1. Realización de eventos deportivos. Ámbito económico
2. Legislación en e-Sports: Eventos y competiciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGULACIÓN DEPORTIVA EN LOS E-SPORTS

1. Aspectos básicos
2. Los códigos de conducta
3. Órganos disciplinarios de la Liga de Videojuegos Profesional de España y sus competencias
4. Órganos disciplinarios de la Esports Integrity Commission
5. La necesaria regulación de los e-Sports

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DOPAJE EN E-SPORTS

1. Dopaje

MÓDULO 3. GESTIÓN DE E-SPORTS: CLUBES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IMPORTANCIA DE LOS CLUBES EN E-SPORTS

1. ¿Qué es un club de eSports?
2. ¿Cómo son los clubes de eSports?
3. Tipos de clubes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CREACIÓN DE UN CLUB DE E-SPORTS

1. ¿Cómo crear un club de eSports?
2. Darse a conocer y competir
3. Fichajes en un club de eSports
4. Forma jurídica de los clubes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ADMINISTRACIÓN DE UN CLUB DE E-SPORTS

1. Conceptos básicos de la administración
2. Fases de la administración
3. Gestión de la innovación
4. App para un club de eSports

MÓDULO 4. E-SPORTS SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SOCIAL MEDIA & E-SPORTS

1. E-Sports y Social Gaming
2. El producto digital: eSports
3. Segmentación Gamers
4. El Éxito de Twitch

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TECNOLOGÍA Y DEPORTE

1. La revolución tecnológica
2. Medios de comunicación y marketing digital
3. Tecnología en la industria deportiva
4. La tecnología en los eventos deportivos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. Contratación de personal
2. La cultura corporativa
3. Voluntariado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTRODUCCIÓN AL BIG DATA

1. ¿Qué es Big Data?
2. La era de las grandes cantidades de información. Historia del big data
3. La importancia de almacenar y extraer información
4. Big Data enfocado a los negocios
5. Open Data
6. Información pública
7. IoT (Internet of Things-Internet de las cosas)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. BUSINESS INTELLIGENCE Y LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

1. Definiendo el concepto de Business Intelligence y sociedad de la información
2. Arquitectura de una solución de Business Intelligence
3. Business Intelligence en los departamentos de la empresa
4. Conceptos de Plan Director, Plan Estratégico y Plan de Operativa Anual
5. Sistemas operacionales y Procesos ETL en un sistema de BI
6. Ventajas y Factores de Riesgos del Business Intelligence

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DATAMART. CONCEPTO DE BASE DE DATOS DEPARTAMENTAL

1. Aproximación al concepto de DataMart
2. Bases de datos OLTP
3. Bases de Datos OLAP
4. MOLAP, ROLAP & HOLAP
5. Herramientas para el desarrollo de cubos OLAP

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DATAWAREHOUSE O ALMACÉN DE DATOS CORPORATIVOS

1. Visión General. ¿Por qué DataWarehouse?

2. Estructura y Construcción
3. Fases de implantación
4. Características
5. Data Warehouse en la nube

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ANÁLISIS DE LOS DATOS

1. Inteligencia Analítica de negocios
2. La teoría de grafos y el análisis de redes sociales
3. Presentación de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 9. BUSINESS INTELLIGENCE CON POWERBI

1. Business Intelligence en Excel
2. Herramienta PowerBI

UNIDAD DIDÁCTICA 10. TÉCNICAS DE VISUALIZACIÓN, MODELIZACIÓN Y EVALUACIÓN DE DATOS CON POWER BI

1. Visualización de datos
2. Crear gráficos con los datos seleccionados
3. Configuración de los gráficos
4. Filtrado de los gráficos
5. Enlazar y desenlazar gráficos dentro de la misma hoja
6. Visualización de medidas
7. Uso de marcadores
8. Creación de grupos de datos
9. Importación de gráficos

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ANÁLISIS DE DATOS EN EL DEPORTE

1. Analítica y biometría deportiva
2. Data Mining aplicado al deporte
3. Sistema BI aplicado al deporte
4. Análisis por Envoltura de Datos (DEA) aplicada al deporte
5. Datos deportivos y transformación del mercado

MÓDULO 5. PATROCINIO Y FORMAS DE PUBLICIDAD EN E-SPORTS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PATROCINIO EN E-SPORTS

1. Introducción al Patrocinio Deportivo
2. Fases del Patrocinio Deportivo
3. Regulación del Patrocinio en E-Sports
4. Patrocinio E- Sports
5. Tipos de Patrocinios en eSports

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PUBLICIDAD EN E-SPORTS

1. La Rentabilidad Publicitaria en e-Sports

2. Advergaming: nuevo formato publicitario
3. El Branded Content en eSports
4. El Storytelling
5. Product Placement
6. Los eSports como Estrategia Comunicativa
7. Otros Formatos publicitarios
8. E-Gamers como embajadores de marca

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PUBLICIDAD CON GOOGLE ADS

1. Ventajas de la publicidad online
2. ¿Qué es Google Ads?
3. Fundamentos de Google Ads
4. Crear una cuenta en Google Ads
5. Campañas, grupos de anuncios y palabras clave
6. Planificador de palabras clave
7. Adwords Editor

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PUBLICIDAD EN BÚSQUEDAS

1. Funcionamiento
2. Configuración campaña
3. Anuncios
4. Pujas y presupuestos
5. Administración, medición y supervisión de campañas
6. Optimización

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICIDAD EN DISPLAY

1. Introducción
2. Configuración campaña
3. Anuncios
4. Audiencias, segmentación y remarketing
5. Medición y optimización

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PUBLICIDAD PARA MÓVILES

1. Ventajas de la publicidad mobile
2. Pujas y segmentación
3. Anuncios
4. Medición

MÓDULO 6. DESARROLLO DE VIDEOJUEGOS CON UNITY

UNIDAD DIDÁCTICA 1. UNITY 5

1. ¿Qué es Unity y que interfaz utiliza?
2. ¿Qué es la interfaz y como se puede personalizar? Layout
3. ¿Qué es un GameObject y su funcionalidad?
4. Crear objetos 3D en Unity

5. Crear de PreFabs y escenas en Unity

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIÓN A LA PROGRAMACIÓN EN UNITY

1. Mi primer ejemplo en Unity
2. Crear variables en Unity
3. Manejo de programación en Unity
4. Funciones en Unity
5. Creación de comentarios en Unity

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MI PRIMER JUEGO EN 3D CON UNITY

1. Presentación y desarrollo de juego D en Unity
2. Crear escenarios 3D
3. Crear la base para juego 3D
4. Comunicarse con el player 3D
5. Configuración de la cámara
6. Posición y Colisiones en nuestro juego 3D y diferentes objetos de colisión
7. Interfaz de nuestro videojuego 3D
8. Contador de colisiones
9. Publicando nuestro videojuego 3D

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FINALIZACIÓN DE DESARROLLO DE VIDEOJUEGOS CON UNITY

1. Finalización del curso Desarrollo de videojuegos con Unity

MÓDULO 7. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DE BUSCADORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL SEO

1. Importancia del SEO
2. Funcionamiento de los buscadores
3. Google: algoritmos y actualizaciones
4. Cómo salir de una penalización en google
5. Estrategia SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN AL SEM

1. Introducción al SEM
2. Principales conceptos de SEM
3. Sistema de pujas y calidad del anuncio
4. Primer contacto con google ADS
5. Creación de anuncios de calidad
6. Indicadores clave de rendimiento en SEM

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTENT MANAGEMENT SYSTEM

1. Qué es un CMS
2. Ventajas e inconvenientes de los CMS
3. WordPress y woocommerce

4. Prestashop y magento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GOOGLE ANALYTICS 4

1. ¿Qué es Google Analytics 4?
2. Diferencias con respecto a Universal Analytics
3. Implementación de Google Analytics 4
4. Las herramientas de análisis de Google Analytics 4
5. Los espacios de identidad
6. Ventajas de Google Analytics 4
7. Desventajas de Google Analytics 4

MÓDULO 8. MARKETING RELACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING RELACIONAL

1. Marketing transaccional vs. Marketing relacional
2. Diferencias entre venta transaccional y venta relacional
3. Marketing relacional como marketing enfocado al cliente
4. Elementos que inciden en el desarrollo del marketing relacional
5. Conceptos integrados en el marketing relacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE COMO BASE DEL MARKETING RELACIONAL

1. La fidelización como objetivo del marketing relacional
2. Nivel de fidelidad de los clientes
3. Programas de fidelización
4. Objetivos de un programa de fidelización
5. Efecto de los programas de fidelización en los resultados empresariales
6. Implicaciones de la fidelización en el largo plazo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES ONLINE

1. Objetivos y factores de los programas de fidelización online
2. Conceptos de fidelización online
3. Programas multisectoriales
4. Captación y fidelización del cliente en Internet
5. Estructura de un plan de fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS EN LOS PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN

1. La base de datos
2. Creación de una base de datos
3. Elementos de una base de datos de marketing
4. Calidad de los datos
5. Sistemas de Información Geográfica en Marketing
6. Data mining

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES COMO PRINCIPAL HERRAMIENTA PARA CONOCER AL CLIENTE

1. Segmentación tradicional vs. Segmentación de marketing relacional
2. Criterios de segmentación
3. Técnicas de análisis y segmentación de clientes
4. Segmentación en Internet
5. Geomarketing y segmentación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MÉTRICAS EN MARKETING RELACIONAL

1. La importancia de medir los resultados
2. Definición de un plan de investigación
3. Tipologías básicas de métricas en el marketing relacional
4. Métricas de clientes
5. Otros indicadores básicos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GENERACIÓN DE LEADS

1. Estrategias para captar leads de calidad
2. Utilización de email marketing para captar leads
3. Utilización de buscadores para la generación de leads
4. El permission marketing
5. tiene menú contextual

