

A continuación, se relacionan algunas experiencias, workshops y visitas de la misión internacional que enriquecieron y fueron muy valiosas en el desarrollo de este análisis comparativo.

Charla con Gustavo Mora Premium Sales Manager Inter de Miami CF, donde se abordaron diferentes visiones del entretenimiento del futbol en Miami y sus brechas con Colombia, su trayectoria como Líder de ventas de alto rendimiento, especializado en la venta de palcos y servicios de hospitalidad premium para importantes recintos deportivos, apporto significativamente a la elaboración de este documento.



Workshop con Julio Mejía, CEO del Business Hub salvadoreño Grupo Plan B, recomienda y utiliza el social listening, para monitorear marcas, en este espacio se dialogo sobre la necesidad de implementar la estrategia predictiva para hiperpersonalizar los contenidos a los fanáticos.



Visitas a escenarios deportivos como el LoanDepot Park, donde en sus pasillos y zonas VIP colocan información de los principales jugadores, historia y trayectoria del club, Hard Rock Stadium donde adaptan rápidamente la logística para albergar diferentes eventos deportivos y de entretenimiento, en la visita se pudo evidenciar la adecuación a la formula 1.



