



**ACTA DE SESIÓN  
DIRECTORIO NACIONAL JULIO DE 2021  
CLUB SOCIAL Y DEPORTIVO COLO-COLO**

**I. ANTECEDENTES**

**Fecha:** 14 de julio de 2021

**Hora de inicio:** 18:45 horas

**Hora de término:** 22:03 horas

**Lugar / Plataforma:** Zoom

**Tipo de sesión:** Ordinaria

**II. ASISTENTES**

1. Edmundo Valladares Hojas
2. Javiera García Lizama
3. Ignacio Franjola
4. Alejandro Zuñiga
5. Raúl Silva Frias
6. Diego Fuenzalida
7. Felipe Vallejos
8. Nicolás Henríquez
9. Pavel Piña
10. Mauricio Durán
11. Francisco Carcey
12. Roxana Verdugo

13. Victoria Aravena
14. Francisco Jara
15. Juan Tobar
16. Álvaro Berenguela
17. Magaly Vargas

**Invitados:**

1. Cristián Chappuzeau
2. Cinthya Romo
3. Patricio Sáez

**III. TABLA**

- Administración
- Gestión Blanco y Negro
- Derecho de Admisión
- Recursos Humanos
- VARIOS
  - a. Área Social
  - b. Área Socios/as
  - c. Área Filiales
  - d. Área Patrimonio
  - e. Área Deportes



## **DESARROLLO**

### **TEMA: ADMINISTRACIÓN**

De acuerdo a la nueva forma de trabajo, se remitió al Directorio tres minutas que abordan la gestión realizada durante el último mes y las acciones que se desarrollarán en cada área. Se adjunta al final del acta, copia de las minutas mencionadas.

Se abre la palabra para consultas y para que, tanto Cynthia Romo como Cristian Chappuzeau, puedan complementar lo enviado. Cynthia señala que en la próxima sesión se complementará esta minuta con los planes de trabajo para el segundo semestre de su área. Cristian, en tanto, menciona que sólo existen 30 ventas pendientes, lo que equivale a 1 día y medio desde la compra.

Mauricio Durán consulta por la contratación del seguro obligatorio para los funcionarios/as con trabajo presencial y sobre la posibilidad de retomar la atención telefónica. Respecto de lo primero, se menciona que ya se encuentra contratado el seguro requerido para todos quienes asisten de forma presencial. En cuanto a la atención telefónica, se menciona que, dada la contingencia del mes, no se avanzó en esa materia, pero que está en carpeta un análisis de cargas laborales que permitan retomar la atención por esa vía.

### **TEMA: GESTIÓN DE BLANCO Y NEGRO**

Edmundo Valladares, Presidente de Blanco y Negro, da cuenta de las últimas gestiones de la concesionaria. Asimismo, nos informa de la conformación de una mesa de trabajo de ANFP con los clubes y el gobierno para revisar y mejorar los protocolos de retorno del público a los estadios.

Con respecto al fútbol joven, señala que se han levantado las solicitudes a ANFP para que se inicie el torneo juvenil, considerando que se proyecta el retorno de la sub 17 y sub 20. En el caso de Colo-Colo, se ha dado seguimiento a los jugadores, retomando las prácticas cada vez que se avanza a fase 2 o 3. Asimismo, a todos quienes les ha correspondido la primera dosis de la vacuna, ya la han recibido y se hará lo mismo con sus segundas dosis cuando corresponda.

### **TEMA: DERECHO DE ADMISIÓN – ÁREA LEGAL**

Francisco Carcey informa que se reunieron con Luis Urzúa para analizar los procedimientos relativos al derecho de admisión. En ella se acordó que el Club haría un protocolo para la presentación de solicitudes de liberación de derecho de admisión.

Patricio Sáez, apoyo del área legal, expone respecto del protocolo trabajado. Este menciona el concepto de derecho de admisión, su reglamento y sanciones. Cabe destacar que este protocolo sólo considera el alzamiento de medidas una vez cumplidos los castigos para socios colocolinos al día.



Mauricio Durán consulta por apoyo a sanciones mal aplicadas y abordar casos de reincidentes. Patricio y Francisco señalan que se orientará a todos quienes consulten, pero que el rol del Club se abocará a sanciones administrativas.

Diego Fuenzalida consulta por el alzamiento en otras Sociedades Anónimas o la misma ANFP, ante lo que se le responde que se intermediará con todas ellas, a través de la gestión con Blanco y Negro. Raúl Silva pregunta por la restricción de socios al día y su relación con la magnitud de casos a recibir, proponiendo una lista de espera informada, ante lo que se señala que en un inicio se busca abordar a socios y socias, pero que es un tema que se puede modificar en el transcurso del tiempo. Felipe Vallejos informa que durante el mes de agosto cumplirán bastantes socios/as sus castigos, producto de las sanciones impuestas en un clásico.

Finalizando, Mauricio Durán menciona la importancia de generar capacitación y posibles gráficas explicativas para educar sobre la temática tanto a socios/as como a las filiales.

#### **TEMA: RECURSOS HUMANOS – ÁREA LEGAL**

Francisco Carcey expone la necesidad de tener una persona definida para hacerse cargo de recursos humanos y bienestar en el Club, dejando para el análisis del Directorio, si esta debe ser contratada o puede asumirlo un miembro existente o del Directorio.

Tanto Nicolás Henríquez como Diego Fuenzalida apoyan la moción de designar a alguien a cargo del tema.

Javiera García, Secretaria General, expone que se ha conversado el tema con Cristian Chappuzeau, solicitándole la evaluación de un software para abordar la temática.

Pavel Piña apunta que también se puede abordar el tema de prácticas también desde esta área, para fomentar trabajo de apoyo.

Diego Fuenzalida resalta la importancia de esto, en la medida de que prontamente se deberá realizar contratos a las y los deportistas de las ramas.

**ACUERDO:** Informar al Directorio sobre quien abordará el tema o si será necesario contratar a alguien.



### **TEMA: CAMISETAS – ÁREA SOCIAL**

Victoria Aravena informa sobre la recepción de las 42 camisetas para el área de filiales y social, 12 de las cuales ya se encuentran comprometidas.

Respecto de las restantes, el área social tendrá cinco al mes y filiales dos.

Asimismo, se informó sobre la definición de un protocolo asociado a la entrega de ellas y sobre la priorización de criterios para su entrega.

### **TEMA: CAMPAÑA FUNDACIÓN – ÁREA SOCIAL**

Victoria Aravena informa el cumplimiento de la meta de campaña, con una cifra cercana a las \$6.300.000.

Asimismo, informa sobre reunión de en la Fundación para analizar la campaña y establecer mejoras para futuras acciones. En esta línea se comenta la captación de voluntarios para potenciar ciertas áreas de trabajo internas.

Pavel Piña levanta la idea de entregar un pequeño reconocimiento a quienes realizaron donaciones sustantivas durante la campaña.

Nicolás Henríquez consulta por posibles modificaciones al número de directores de la Fundación, informándole que se encuentran en análisis posibles reestructuraciones que faciliten el accionar diario de esta.

En el marco de la línea de trabajo social del Club, Edmundo Valladares señala que existe la posibilidad de que algunos sponsors de Blanco y Negro entreguen donaciones a la Fundación.

### **TEMA: MES DE LA NIÑEZ – ÁREA SOCIAL**

La directora del Área Social expone sobre las acciones contempladas para el mes de la niñez, las que contemplan una campaña, al alero de la Fundación, una transmisión online con actividades infantiles, una visita al Hogar Los Ceibos, algunos videos alusivos y una arellanización infantil.

### **TEMA: SOCIO HONORARIO – ÁREA SOCIOS/AS HONORARIOS/AS**

Nicolás Henríquez, Director del Área de Socios/as, presenta la solicitud de socio honorario de don Alex Valenzuela Arriagada, quien es socio desde 1987. Asimismo, informa que toda la información fue cotejada, acreditándose su calidad de socio adulto por más de 30 años, por lo que se aprueba su solicitud.



## **TEMA: OTROS – ÁREA SOCIOS/AS**

**PAGO DESDE EL EXTRANJERO:** Nicolás Henríquez señala que ya cuentan con un listado de pasarelas de pago, las cuales se analizarán en el Comité de Administración y Finanzas, para poder concretar la existencia de socios/as desde el extranjero y simplificar el pago de filiales internacionales.

Mauricio Durán solicita ser informado sobre la plataforma seleccionada y su modalidad de uso, para transmitir dicha información a Filia Buenos Aires.

**CAMPO ANTIGÜEDAD SOCIOS/AS:** Hace algunos meses se habilitó la visualización del campo de antigüedad en el portal personal de cada socio/a, esto ha generado algunas consultas por disconformidad con la data existente, la que, en ocasiones, se puede subsanar con información adicional proporcionada por los interesados. Sin embargo, se hace imperioso el generar un protocolo para abordar aquellos casos en que exista disconformidad y que no se cuenten con antecedentes adicionales que permitan corroborar dicha información. Por este motivo, se comenzará a trabajar en el mencionado protocolo junto con el Área Legal y la Vicepresidencia general del Club.

**CONVENIO VALIDACIÓN DE DATOS:** Nicolás Henríquez presenta un potencial convenio con Equifax para implementar una validación de Rut y fecha de nacimiento. De esta forma se podrán evitar nuevos errores en la incorporación de campos, además de depurar la base societaria ya existente.

## **TEMA: VALIDACIÓN FILIAL PUERTO MONTT – ÁREA FILIALES**

Mauricio Durán, Vicepresidente de Filiales, expone la conformación y el envío de documentación para la constitución de Filial Puerto Montt. Los datos fueron cotejados con el área de socios/as y cumplen los requisitos, por lo que se constituyen como la 20° filial.

Asimismo, informa de un conflicto de nombre con la Filial Independencia, en donde ambas tienen por nombre “Chamaco Valdés”. Sin embargo, se subsana el tema ya que Independencia utiliza el nombre completo. Este conflicto se genera ya que la Filial Puerto Montt se encontraba inactiva durante el proceso de validación de Independencia.

## **TEMA: VARIOS – FILIALES**

**CURSO FUTSAL:** Se informa desarrollo de la capacitación de Fútbol, la que ya cuenta con dos sesiones y una participación cercana a las 40 personas. Asimismo, se menciona una alta valoración desde filiales a la capacitación dictada.

**REUNIÓN VALPARAÍSO:** Se informa que las bases se encuentran trabajando fuertemente para poder oficializar la filial de la quinta región.

**PREVIA PARTIDO UC:** Blanco y Negro entregó cupos para que niños y niñas de filiales participen en la previa infantil que desarrollará TNT Sport el fin de semana. Dicha actividad ya se encuentra coordinada.



**ACTUALIZACION DATOS FILIALES WEB:** Se gestiona una nueva ficha de información, la que se trabajará tanto con las filiales oficializadas como con aquellos territorios que se encuentran en formación, a fin de complementar la información del sitio.

**REGLAMENTO FILIALES:** Mauricio Durán expone la necesidad de trabajar la modificación reglamentaria y gestionarla a la brevedad, ya que el trabajo con las filiales ya está realizado. Se resalta la importancia de esta modificación a la brevedad, ya sea por un artículo transitorio o por una Asamblea Extraordinario, para el efecto. Francisco Carcey informa que se está trabajando en las posibles soluciones, solicitando tiempo para analizarlas junto con el área y llegar a un consenso.

#### **TEMA: WEB MEMORIA COLOCOLINA – ÁREA DE PATRIMONIO**

Pavel Piña, Director de Patrimonio, expone que se realizó una revisión de métricas alcanzadas por la web, alcanzando cerca de 3200 visualizaciones durante el primer mes.

Asimismo, se hace autocrítica al señalar que no se difundió que se iría agregando material adicional con el transcurso de los días.

#### **TEMA: VARIOS – ÁREA DE PATRIMONIO**

**ARELLANIZACIÓN:** Se le solicita a Edmundo Valladares gestionar o revisar la posibilidad de retomar las arellanizaciones a los refuerzos del primer equipo masculino.

**CENTRO DE ESTUDIOS:** Se informa que se ha retomado el trabajo sistemático del Centro de Estudio, por lo que prontamente se realizarán reuniones para evaluar requerimientos de las áreas del Club. Asimismo, se sistematizó el trabajo relativo a encuestas, generando un equipo para ello.

**TEASER CACIQUE:** Mauricio Durán consulta por la entrega del material comprometido. Ante esto se informa que se han reunido con los realizadores y se evaluarían posibles salidas del tema.

**FACHADA QUITAPENA:** Pavel Piña menciona que la fachada se encuentra aún cerca de Galvarino, con información no oficial de que la estructura creada para su traslado tiene algunos problemas. Ante esto, Pavel compromete una visita para evaluar el estado real del muro. Sin embargo, consulta por la ubicación definitiva de esta, entendiendo que pudiese generarse un proyecto más global de los cambios del estadio, en el cual enmarcar y definir esta ubicación.

#### **TEMA: RAMAS - ÁREA DEPORTES**

Por el avance a fase 2, se han retomado los entrenamientos de las ramas, de acuerdo a los protocolos sanitarios establecidos.

Estamos a la espera de la respuesta de la inscripción de la Liga de Básquet, pero toda la información requerida fue entregada y debiésemos empezar a participar a mediados de septiembre.



En cuanto al vóley adulto, existían problemas en las documentaciones de las jugadoras, producto de desórdenes en la Asociación Las Condes, pero estos han sido subsanados, por lo que nos encontramos realizando los trámites para comenzar los torneos.

Respecto al Fútbol, la ANFP ha comenzado con la inscripción de jugadores, para comenzar las competencias prontamente.

En cuanto a los refuerzos, las tres ramas han comenzado las incorporaciones, activándose la búsqueda de nuevas incorporaciones.

Por ultimo mencionar las recientes incorporaciones a los cuerpos técnicos:

- Moisés Guevara, kinesiólogo fútbol.
- José Cortés, preparador físico voleibol.

En esta misma línea, se informa de la preparación del perfil de cargo de un/una nutricionista para las ramas.

En cuanto a la ropa 2021, contamos con la línea umbro para jugar, pero no contamos con ropa de presentación.

#### **TEMA: PROYECTOS – ÁREA DEPORTES**

Diego Fuenzalida, Vicepresidente del Área de Deportes, señala que ya se comenzó con la preparación de proyectos con Comunidad 360, para la búsqueda de aportes a través de la ley de donaciones. El primero en carpeta es la liga de Filiales.

Próximamente, esperamos desarrollar uno relativo a implementos tecnológicos para la gestión del Club.

#### **TEMA: BECADOS – ÁREA DEPORTES**

Diego Fuenzalida informa que las becas a deportistas destacados ya han comenzado a pagarse y se están gestionando la entrega de ropa y su seguimiento en conjunto con el área de comunicaciones del Club.

**JAVIERA GARCÍA LIZAMA  
SECRETARIA GENERAL  
CLUB SOCIAL Y DEPORTIVO COLO-COLO**



## MINUTAS POR ÁREA

- **ÁREA COMUNICACIONES**

### RESUMEN JUNIO – JULIO

Los contenidos desarrollados se clasifican en notas escritas para el sitio web, contenido gráfico para la difusión en redes sociales, gráficas especiales de acuerdo con conmemoraciones, efemérides, etc. y contenido audiovisual. Todas las publicaciones en el sitio web van acompañadas de una foto y una gráfica genérica adaptada en dos formatos: cuadrada para Instagram, Twitter y Facebook, y vertical, para “Historias de Instagram”.

Además de las actividades de todas las áreas que nutren la pauta semanal, también trabajamos sobre la base de un “Calendario de Efemérides, Hitos y Actividades”, que se elabora mensualmente con los contenidos a desarrollar.

Dentro de las publicaciones dedicadas a cubrir **actividades del club** se encuentran las siguientes:

→ Ramas deportivas

- ★ Rama de Básquetbol del CSD Colo-Colo dejó el confinamiento y retomó entrenamientos de cara a futuras competencias
- ★ CSD Colo-Colo acerca el Fútbol a los territorios realizando capacitación a sus filiales

→ Filiales:

- ★ Caso cerrado: Filial Maipú ofrecerá asesorías jurídicas gratuitas a la comunidad

→ Social

- ★ Vicepresidente de Desarrollo Social del CSD Colo-Colo fue galardonado con el premio "Orgullo de Renca"
- ★ Fundación Colo-Colo Social inicia campaña solidaria para colaborar con personas en situación calle y olla común Cinco Pinos
- ★ ¡Meta Superada!: Fundación Colo-Colo Social cerró con éxito su campaña solidaria

→ Fútbol masculino y femenino

- ★ Minuto a minuto de todos los partidos del equipo masculino y femenino
- ★ Notas para el sitio web de todos los partidos del equipo masculino y femenino
- ★ Gráficas para redes sociales todos los días de partido:
  - Arenga
  - Formación
  - Resultado
  - Gol (sólo Twitter)



Además, durante el 1 y 11 de julio el equipo apoyó comunicacionalmente la campaña de donaciones de la **Fundación Colo-Colo Social**, mediante gestión de prensa, administración de las RRSS de la Fundación, difusión en las RRSS del club y elaboración de gráficas especiales.

Apariciones en medios de comunicación:

- Menciones en Radio ADN y Futuro
- Entrevista Camila Onfray en Dale Albo Facebook
- Entrevista Ignacio Franjola en programa Los Tenores de ADN
- Entrevista Ignacio Franjola en programa Los Tenores de la Tarde de ADN
- Entrevista Ignacio Franjola en Los Secos del Var de Radio Usach
- Entrevista en matinal Dale Albo
- Radio Cooperativa

Redes sociales Fundación Colo-Colo Social:

Gráficas especiales:



En relación con las **efemérides**, **conmemoraciones** y contenidos destinados a relevar la **historia del club**, se encuentran las siguientes:

→ Historia del club, hitos y referentes

★ Natalicio Alberto Arellano

- Nota: "Alberto Arellano Moraga: Prócer del CSD Colo-Colo y del periodismo sudamericano"
- Gráfica especial:



★ Cumpleaños ex jugadores y jugadoras:

- Nathalie Quezada (gráfica genérica) y Carlos Caszely (gráfica especial):



★ Sorteo 16.000 socios y socias:



## → Nacionales

★ We Tripantu

- Nota: “Un nuevo Wüñol Tripantü a la distancia: CSD Colo-Colo rinde homenajes al pueblo Mapuche en el inicio de un nuevo ciclo”
- Gráfica:



- Video: <https://www.youtube.com/watch?v=45wc8ukJFBE&t=2s>

- ★ Día del Padre
  - Gráfica:



→ Internacionales

- ★ Día del Orgullo LGBTQ+
  - Gráfica:



### ❖ Tribuna Popular

Uno de los formatos implementados por el equipo de comunicaciones recientemente es “Tribuna Popular”, una sección de entrevistas quincenales que busca acercar las diversas áreas del club a los socios, socias e hinchas.

Las dos primeras entrevistas fueron con Edmundo y Eddison, en su calidad de presidente y vicepresidente de Blanco y Negro. El objetivo de las entrevistas fue destacar los primeros meses de la gestión del CSD en la concesionaria y posicionar el proyecto del club. La tercera entrevista fue con la capitana de Colo-Colo, Valentina Díaz, a propósito de su nominación a los Juegos Olímpicos y el buen momento del fútbol femenino.

- Edmundo Valladares
- Edison Marchant
- Valentina Díaz

Las primeras dos ediciones consistieron sólo en la entrevista grabada, a partir de la última grabación se incorporaron también:

- Video promocional para RRSS
- Video formato vertical para Instagram
- Galería fotográfica
- Imagen promocional en dos formatos:





Dentro de la planificación correspondiente al mes de julio, viene incorporada otra entrevista en este formato. Una de las propuestas es **visibilizar a una rama**, puede ser básquetbol a partir de su pronta activación. También, con el objetivo de alcanzar mayor cantidad de visualizaciones y potenciar las RRSS del club, se está evaluando entrevistar a **algún jugador del primer equipo o juveniles**, que retomaron los entrenamientos esta semana.

- **PLANIFICACIÓN**

Dentro de los proyectos visualizados para el periodo siguiente, se ha considerado:

- **Actualizar información del sitio web** (ramas deportivas, filiales, directorio)
- **Generar material gráfico y audiovisual de las ramas deportivas** durante sus entrenamientos.
- Levantar un **nuevo espacio de conversación con socios y socias**, mediante una conversación -previa inscripción/sorteo- con algún ídolo del club, integrantes del plantel actual (femenino y masculino), dirigentes, integrantes del cuerpo técnico (tanto del equipo femenino, como masculino), funcionarios y funcionarias. En la línea de seguir acercando al club a sus socios y socias y generar incentivos para ser socio al día.
- Darle continuidad a **“Tribuna Popular”**, de acuerdo con las actividades y temas que sea necesario relevar.
- Trabajar el Calendario de Efemérides junto con el Área de Patrimonio y cruzarlo diariamente con el calendario de actividades desarrollado por la Secretaría General.



- **ÁREA ADMINISTRACIÓN**

## Socios al día

- Se mantiene la tendencia al alza en la cantidad de socios al día al final de cada mes.
- Junio marcó un nuevo récord, alcanzándose la cifra de 16.000 socios.
- Siendo 12 de julio ya nos encontramos en 15.900 socios, por lo que es prácticamente seguro que superaremos la cantidad del mes anterior.

## Nuevos socios

- Tal como se explicó en la reunión anterior, el mes de mayo generó el mayor ingreso de socios nuevos del tiempo reciente (casi 3.000), debido principalmente a la implementación del proceso de eliminación (y posterior reinscripción) de socios morosos.
- Como era de suponer durante el mes de junio no se alcanzaron los números del mes anterior, sin embargo cerramos con casi 1.400 nuevas inscripciones; el tercer mayor número de los últimos 12 meses.
- Aparentemente durante el mes actual vamos encaminados a superar esa cifra (casi 800 socios nuevos al 12 de julio).

## VENTAS - Escenario semana 28 de Junio

- Debido al éxito de la campaña 30 años, a que se volvió a operar desde el Estadio Monumental tardíamente y a la inasistencia de 3 funcionarios por contacto estrecho COVID, se genera un desfase importante de tiempo en los envíos y se acumulan cerca de 600 pedidos pendientes.

## VENTAS - Escenario semana 5 de Julio

- Se instruye remotamente a dos funcionarios, quienes los reemplazan satisfactoriamente en ventas y envíos.
- Los funcionarios resultan negativos en examen PCR (6 de julio), habilitándose su regreso presencial a las oficinas.
- Durante esa semana (5 al 9 de Julio), se logran enviar más de 500 paquetes, reduciéndose la brecha que se había generado anteriormente.



## VENTAS - Escenario semana 12 de Julio

- Similar a lo anterior, se ha reducido notablemente la brecha en la casilla de correos [ventas@csdcolocolo.cl](mailto:ventas@csdcolocolo.cl). Los tiempos de respuesta se han disminuido drásticamente, y al día lunes 12 de Julio el correo más atrasado sin respuesta es del día 10 (sábado).
- Adicionalmente, en este momento el club se encuentra emitiendo las credenciales de socios de manera autónoma, sin intervención del habitual proveedor. Se han emitido más de 400 credenciales en nuestra oficina, reduciéndose los tiempos de espera para los socios y los costos para el club.

## Detalles de ventas desde reunión anterior (17jun – 12jul)

- Ventas mayoritariamente productos 30 años.
- 1470 envíos realizados.
- 1272 ya entregados (87% de éxito).
- 117 ventas pendientes de armado y despacho.
- Venta pendiente más atrasada: 08 de Julio (2 días hábiles).
- Correo pendiente más atrasado: 10 de Julio.
- Además se ha optimizado el proceso de empaquetado y etiquetado; tanto reduciendo costos materiales, como mejorando las condiciones de seguridad y cuidado con que se envían los productos.

## Planificación para Julio/Agosto

- Se iniciará el proceso de contacto a socios eliminados, para instarlos a reinscribirse. En una segunda etapa se pretende contactar a todos los socios “eliminables” para ofrecerles esta alternativa.
- Se retomarán las labores de reparación, pintura y orden en la sección antigua de la oficina. Se pretende volver a disponibilizar este espacio para ser utilizado por directores y funcionarios.
- Se apuntará a seguir disminuyendo la brecha de ventas y de correos, hasta llegar al punto en que se gestione cada requerimiento dentro de las 24 horas hábiles de generado.
- A partir de ese punto, habiendo pasado la emergencia, se pretende normalizar y equilibrar las cargas de trabajo y las asignaciones.

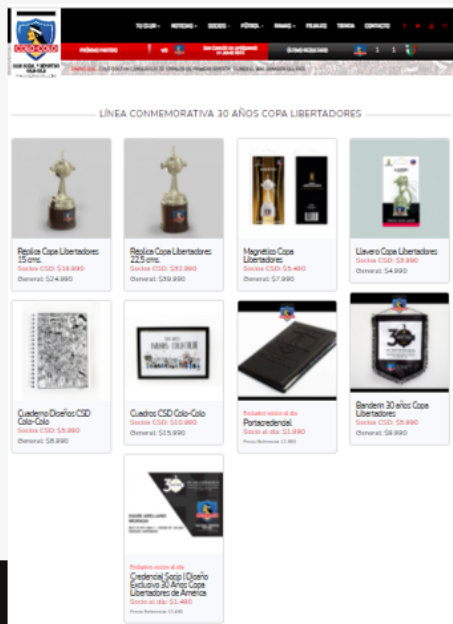
- **ÁREA COMERCIAL**



### Áreas de Desarrollo

Líneas estratégicas para la generación de utilidades a fin de contribuir con el mejoramiento del desempeño del Club Social y Deportivo Colo-Colo, así como también para fortalecer la experiencia de los socios a través de los puntos de contacto e interacción con la marca.

- 1 Canales de venta y SAC
- 2 Fidelización de Socios
- 3 Proyectos colaborativos B&N



El canal de venta online tiene como objetivo optimizar la experiencia del socio al momento de adquirir productos y servicios del CSD Colo-Colo, potenciando el proceso de transacción comercial, pero además, articulando otros ejes importantes para el Club, tales como:

- Catálogo de productos.
- Nuevos lanzamientos de campañas.
- Marketing de Contenidos (blogs, newsletter, mailings)
- Soporte y activación en RR.SS.
- Gestión de atención a socios y clientes.

## Canales de venta & SAC



Por lo anterior, se está trabajando en la atención de socios a través del mail: [ventas@cscdcolocolo.cl](mailto:ventas@cscdcolocolo.cl) con la finalidad de crear un canal exclusivo de asistencia y seguimiento respecto a las compras, devoluciones, gestión de reclamos, y consultas generales sobre procesos de venta, entre otros.

De esta manera, la información existente en esta línea, permite conocer los distintos puntos de dolor de los socios, perfiles de comprador, tópicos de consulta, sugerencias, etc. pudiendo utilizar esta data como un feedback de nuestras acciones comerciales como Club.



## Fidelización de Socios

Desde el área comercial, se busca apoyar la gestión de alianzas estratégicas con marcas, organizaciones e instituciones que fortalezcan el sentido de pertenencia de los socios, beneficiándolos, además, con una red de comercios, productos y servicios, segmentados pensando en las características de nuestro público.

Se está desarrollando en conjunto con la Dirección de Socios y la Dirección de Marketing de CSD un trabajo que construya la experiencia personalizada para la institución.



Exclusivo socios al día  
Portacredencial  
Socio al día: \$1.990  
Precio Referencia: \$1.990



Banderín 30 años Copa  
Libertadores  
Socios CSD: \$5.990  
General: \$9.990

Desde esta perspectiva, también el canal de ventas online, presenta productos de acceso exclusivo para socios y con precios preferenciales para activar la transacción, además de generar el sentido de comunidad con beneficios directos.



## Trabajo colaborativo B&N y CSD Colo-Colo

Con la mirada integrada de trabajo colaborativo con Blanco & Negro, se está desarrollando un plan de patrocinio para el vestuario (temporada 2022) de las ramas deportivas del CSD Colo-Colo.

La propuesta considera la participación de B&N en el financiamiento de ropa e indumentaria Adidas para Fútbol, Básquetbol, Vóleybol y Otros Deportes.

Esta alianza colaborativa, donde CSD Colo-Colo se hará cargo de algunos ítems de compra y preparación del vestuario, también tiene el aporte estratégico de unificación, pertenencia y fortalecimiento de la imagen corporativa institucional.

Otro aspecto destacado es que, desde la mirada de desarrollo y gestión comercial, este catálogo de productos asume una categoría que potencia la identidad del Club, materializándolo en una nueva posibilidad de catálogo destacado de productos con precios accesibles a socios, vinculando al sponsor a las ramas deportivas, entre otros aspectos de vitrina y puntos de contacto de nuestra marca CSD.



(\*) Imágenes son referenciales.