

GESDEP

REVISTA

Número 20 - Diciembre 2022

Obtén ingresos para tu club
Cumplimiento de la LOPD
Resumen del año Gesdep

Ticketing, nuevo sistema
para la venta de entradas

Cumplimiento de la LOPD



La Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD), así como el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) protegen a los usuarios garantizando la privacidad de sus datos. En las webs enlazadas a Gesdep que ponemos a disposición de los clubes hay dos apartados donde es imprescindible que aparezca el texto relativo a estas normativas:

- Formularios de pre-inscripción en el club
- Formulario de contacto de los visitantes a la web con el club

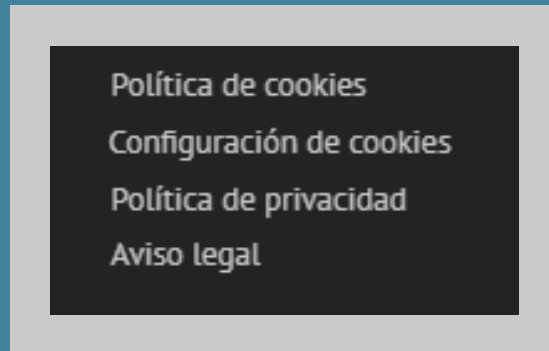
En ambos casos se están tomando datos personales de visitantes a la web del club. En muchos casos estos pertenecen a menores de edad, lo que significa que se deben extremar las precauciones y tener la garantía de cumplir con la Ley.

Para ello, el gestor de la web hace obligatorio que se incorpore un texto por parte del club en el que se explique su política de privacidad. El usuario de la web debe marcar obligatoriamente la casilla "He leído y acepto la política de privacidad del datos del Club". Y obviamente, para saber qué se está aceptando, al hacer click sobre esta opción es cuando se despliega el texto legal que el club ha decidido incorporar.

Lo que hemos hecho es que sea obligatorio que tanto en el formulario de contacto como en el de pre-inscripción se introduzca este texto. En caso contrario no se podrá enviar la información. Esto lo hacemos para proteger al club y evitarle problemas legales. Hay que tener en cuenta que la Ley en este sentido es muy clara y su no cumplimiento puede ocasionar serios perjuicios económicos y reputacionales a la entidad.

Cumplimiento de la LOPD

Hasta aquí hemos explicado la obligatoriedad de dar contenido a los textos legales antes de habilitar los formularios. Ahora nos centramos en el cumplimiento de la LOPD en la propia web del club. Para ello hemos habilitado recientemente un espacio a pie de las páginas para que todo quede en la pantalla inicial, y no en puntos de menú. Esto es lo que ahora aparece en todas las webs:



La política y configuración de las cookies viene predefinida por nosotros, personalizada a nombre del club, y siguiendo las indicaciones de la empresa especializada en Protección de Datos que nos da servicio. Este texto no varía, y por eso se incorpora de forma estándar para todos los clientes.

Para la configuración de las cookies se establece un modelo de selección por parte del usuario mediante el cual puede optar por consentir o no las cookies de análisis, mientras que las técnicas son necesarias en todo momento. Por eso aparece la leyenda "SIEMPRE ACTIVAS" y no permite deseleccionarlas.

Una captura de pantalla de una interfaz de consentimiento a las cookies. El título principal es "CONSENTIMIENTO A LAS COOKIES:". Debajo, se divide en dos secciones: "A- COOKIES TÉCNICAS NECESARIAS" y "B- COOKIES DE ANÁLISIS". La sección A indica que estas cookies son necesarias para el funcionamiento del sitio y están siempre activas. La sección B explica que las cookies de análisis permiten mejorar la navegación y que el usuario puede optar por activarlas o desactivarlas. Hay un botón "Confirmar la selección" en la parte inferior. En la esquina superior derecha, se ve un logo de "Acceso Web Simple" y un texto "SIEMPRE ACTIVAS".

Política de privacidad y aviso legal: dependen de cada club y se debe incorporar en el gestor de la web.

Resumen del año

GESTOR DE INSTALACIONES DEL CLUB

Nuevo "macro" apartado para la gestión de reservas, totalmente configurable para tu club, y gratuito para los usuarios de Gesdep.



Un año más manteniendo la confianza de nuestros usuarios. Este es, sin duda, el mejor resumen. Nos encontramos en un entorno mucho más exigente; un mercado en el que entran (y salen) muchas empresas tecnológicas. Este año tenemos la fortuna de contar con muchos nuevos clubes, fundaciones, colegios, ayuntamientos, etc.. Y también cabe destacar que entidades como la RFEF y ESC LaLiga&NBA han decidido trabajar con nosotros.

Una vez garantizada la calidad y la actualización del producto, nuestra política se sigue basando en lo mismo: servicio, servicio y más servicio. Creemos en el contacto directo, en la resolución rápida de cualquier incidencia como la mejor y única forma de fidelizar clientes que terminan siendo amigos en una relación en la que ambas partes mejoran y crecen. Los clubes se organizan con Gesdep y nosotros aprendemos con los clubes. No creemos en las tecnológicas "sin cara", así que nuestro compromiso es seguir estando cerca de nuestros clientes.

Nos avala la flexibilidad de poder tomar decisiones de manera muy rápida, ya que no tenemos ningún tipo de dependencia, ni económica ni accionarial, ajena a nuestro entorno. Por lo tanto, seguiremos tratando de mejorar día a día. Os invitamos a entrar en el apartado "Novedades" de la página de inicio de Gesdep donde aparece todo lo que hemos estado añadiendo durante 2023 sin coste alguno. Creemos que ese es el camino: no bajar los brazos, escuchar el mercado y a nuestros usuarios para que Gesdep sea cada día un poco mejor. A todos nuestros usuarios: ¡GRACIAS!

Cómo obtener ingresos mediante Gesdep

Trabajar con Gesdep también puede significar una fuente de ingresos para tu club. Aquí resumimos las diferentes opciones

1

¡Nuevo! Pago de entradas, lotería, etc...

Mediante este nuevo sistema en lanzamiento conjunto con GoforBoom, abrimos los cobros a cualquier persona ajena al club. Es válido para ticketing (venta de entradas) mediante un sencillo proceso de creación del evento. Además puede venderse lotería, entradas con consumición, con merchandising del club, etc... Estamos en pleno lanzamiento, y aún no está publicado en nuestra web. ¿TE ANIMAS A PROBAR EL SISTEMA?

2

Banner en App e informejugador

Tienes un fantástico emplazamiento publicitario para que algún proveedor o marca contrate una publicidad totalmente dirigida a cientos de madres y padres de los jugadores. ¡Seguro que les va a interesar!

3

Web del club

Es el espacio ideal para vender publicidad a tantas empresas como consigas, y que va a tener muchas visitas aseguradas al tratarse de la web oficial del club

4

Métodos de cobro

Este año hemos consolidado el sistema Stripe de cobros por tarjeta bancaria, que se suma al sistema de domiciliaciones bancarias mediante remesas (cuaderno 19)



GoforBoom

PAGOS PARA AFICIONADOS, SIMPATIZANTES, ETC

Hemos llegado a un acuerdo de colaboración con GoforBoom para que puedas vender entradas para tus partidos o eventos. Las aplicaciones de este sistema son enormes: entradas con material del club, diferentes precios, categorías, control de accesos, venta de fila cero, entradas con consumición, lotería del club, etc...

Todo de una manera sencilla. El club se da de alta en cuestión de minutos, y a partir de ahí puede crear tantos eventos (partidos) como vayan sucediéndose... ¡y a cobrar entradas de la forma más fácil!



Ya está todo preparado para comenzar. ¿Puede interesarte?
¿Quieres probarlo en tu club?
Dínoslo por correo electrónico a comercial@gestiondeportiva.com y te diremos cómo



