

# MÁSTER EN ECONOMÍA, FINANZAS Y COMPUTACIÓN • 2019-2020

## 1. DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA (ESPAÑOL)	MARKETING DIGITAL				
SUBJECT	DIGITAL MARKETING				
CÓDIGO	1150221	AÑO DE PLAN DE ESTUDIOS		2015	
TIPO	OBLIGATORIO		OPTATIVO	X	
MÓDULO	XIII. Marketing				
SEMESTRE	2º				
Créditos totales (ECTS)	3,0	TEORÍA (80%)	18	PRÁCTICAS (20%)	4,5

## HORARIO DE CLASES

GRUPO	FECHA	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
SESIÓN 1	12/5/20 (N. Lado)		16:00-20:00			
SESIÓN 2	13/5/20 (N. Lado)			9:15-13:15		
SESIÓN 3	14/5/20 (Prof. M. Carmona)				16:00-20:00	
SESIÓN 4	15/5/20 (Prof. M. Maña)			16:00-20:00		9:15-13:15
SESIÓN 5	20/5/20 (Prof. M. Carmona)					
SESIÓN 6	21/5/20 (Prof. M. Carmona)				9:15-13:15	
EXAMEN	1/06/2020	EXAMEN				

## 2. DOCENTES

### RESPONSABLE DE LA ASIGNATURA

NOMBRE	DRA. MÓNICA CARMONA (COORDINADORA)				
UNIVERSIDAD	HUELVA				
DEPARTAMENTO	DIRECCIÓN DE EMPRESAS Y MARKETING				
ÁREA DE CONOCIMIENTO	COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS				
Nº DESPACHO	54, 2ª planta	UBICACIÓN	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES		
CORREO ELECTRÓNICO	monica@uhu.es		TELÉFONO	+34.959.217.923	
URL WEB			CAMPUS VIRTUAL	Moodle	

### HORARIO DE TUTORÍAS (\*)

La celebración de las tutorías se encuentra a disposición de los alumnos a través de la plataforma virtual de la asignatura. Se puede hacer uso de las tutorías asincrónicas a través de la plataforma y el correo electrónico. Para concertar citas presenciales, utilice el buzón de la asignatura con indicación de fecha y hora preferida.

NOMBRE	DRA. NORA LADO COUSTÉ				
UNIVERSIDAD	UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID				
DEPARTAMENTO	ECONOMÍA DE LA EMPRESA				
ÁREA DE CONOCIMIENTO	COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS				
Nº DESPACHO		UBICACIÓN	Santa María de la Rábida		
CORREO ELECTRÓNICO	nora.lado@uc3m.es		TELÉFONO	(34) 91 624 96 40	
URL WEB			CAMPUS VIRTUAL	Moodle	

### HORARIO DE TUTORÍAS (\*)

La celebración de las tutorías se encuentra a disposición de los alumnos a través de la plataforma virtual de la asignatura. Se puede hacer uso de las tutorías asincrónicas a través de la plataforma y el correo electrónico. Para concertar citas presenciales, utilice el buzón de la asignatura con indicación de fecha y hora preferida.

NOMBRE	DR. MANUEL J. MAÑA LÓPEZ				
DEPARTAMENTO	TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN				
ÁREA DE CONOCIMIENTO	LENGUAJES Y SISTEMAS INFORMÁTICOS				
Nº DESPACHO	TUPB---47	UBICACIÓN	ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE INGENIERÍA		
CORREO ELECTRÓNICO	manuel.mana@dti.uhu.es		TELÉFONO	959 217 389	
URL WEB			CAMPUS VIRTUAL	Moodle	

La celebración de las tutorías se encuentra a disposición de los alumnos a través de la plataforma virtual de la asignatura. Se puede hacer uso de las tutorías asincrónicas a través de la plataforma y el correo electrónico. Para concertar citas presenciales, utilice el buzón de la asignatura con indicación de fecha y hora preferida.

<b>3. DESCRIPTOR</b>	
<b>ESPAÑOL</b>	<p>Internet tiene cada día más presencia en la sociedad y está provocando importantes cambios en la estructura de todos los sectores empresariales. Las empresas necesitan cada vez más trabajadores familiarizados con este nuevo entorno, que está siendo utilizado, como medio de comunicación, medio de información, y medio de transacción, dando lugar a la aparición de nuevas empresas y negocios en la web.</p> <p>Este fenómeno es especialmente intenso en el ámbito del Marketing dando origen a un cuerpo de conocimientos denominado Marketing Digital, cuyas principales tendencias tratan de ser desarrolladas en este curso.</p>
<b>ENGLISH</b>	<p>The importance of the Internet and Social networks is increasingly and it is leading some important changes across sectors. Firms demand workers with expertise in this new environment, which is being used not only as a social media or informative media but also like a new business model. This phenomenon is particularly stressing in the field of Marketing where it is emerging a body of literature so called Digital Marketing. An overview of the key trends and topics of this discipline are analysed in that subject.</p>
<b>4. SITUACIÓN</b>	
<p><b>PRERREQUISITOS</b> Ninguno.</p> <p><b>CONTEXTO DENTRO DE LA TITULACIÓN</b> Internet tiene cada día más presencia en la sociedad y está provocando importantes cambios en la estructura de todos los sectores empresariales. Las empresas necesitan cada vez más trabajadores familiarizados con este nuevo entorno, que está siendo utilizado, como medio de comunicación, medio de información, y medio de transacción, dando lugar a la aparición de nuevas empresas y negocios en la web.</p>	
<b>5. COMPETENCIAS</b>	
<p><b>BÁSICAS Y GENERALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> CG1 --- Capacidad para organizar, planificar y desarrollar trabajos y proyectos propios de su ámbito científico o profesional.</li> <li><input type="checkbox"/> CB8 --- Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios</li> <li><input type="checkbox"/> CB9 --- Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades</li> <li><input type="checkbox"/> CB10 --- Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.</li> </ul> <p><b>TRANSVERSALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> CT1 --- Dominar en un nivel intermedio una lengua extranjera, preferentemente el inglés.</li> <li><input type="checkbox"/> CT2 --- Utilizar de manera avanzada las tecnologías de la información y la comunicación.</li> <li><input type="checkbox"/> CT5 --- Definir y desarrollar el proyecto académico y profesional.</li> </ul> <p><b>ESPECÍFICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> CE1 --- Comprender y saber aplicar los métodos de investigación cualitativa comúnmente utilizados en el ámbito de la Economía, la Empresa, las Finanzas y en el de la Comercialización e Investigación de mercados.</li> <li><input type="checkbox"/> CE6 --- Conocer las fuentes y opciones que permite el Big Data en los ámbitos de la Administración de Empresas, el Marketing, la Economía y las Finanzas.</li> </ul> <p><b>Competencias específicas asociadas a la especialidad</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> CEM2. Conocer, comprender y saber aplicar de forma profesional el modo en el que se producen las relaciones con los consumidores en un entorno digital interactivo así como el potencial de internet como fuente de información y conocimiento de los mercados.</li> <li><input type="checkbox"/> CEM3. Comprender y saber aplicar los métodos avanzados de marketing al comercio a través de internet y las nuevas tecnologías y conocer y ser capaz de aplicar los conceptos y técnicas de posicionamiento online.</li> </ul>	
<b>6. OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA</b>	
<p><b>Resultados esperados del aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Proporcionar una visión amplia sobre el Marketing en el entorno de Internet.</li> <li><input type="checkbox"/> Los alumnos conocerán las bases de esta nueva realidad económica global y podrán identificar las herramientas más comunes de la WEB y sus ventajas para la empresa</li> <li><input type="checkbox"/> Aportar conocimiento práctico sobre los mecanismos de posicionamiento en buscadores (SEO).</li> <li><input type="checkbox"/> Aprovechar el fenómeno de las redes sociales y profesionales</li> <li><input type="checkbox"/> Conocer técnicas para la monitorización, análisis y seguimiento de las acciones de marketing online</li> <li><input type="checkbox"/> Analizar casos reales: cuáles están siendo los modelos de éxito y fracaso de la Web 2.0 en la empresa.</li> <li><input type="checkbox"/> Conocer, comprender y saber aplicar de forma profesional el modo en que se producen las relaciones con los consumidores en un entorno digital interactivo, así como el potencial de Internet como fuente de información y conocimiento sobre los mercados.</li> <li><input type="checkbox"/> Comprender y saber aplicar los conceptos avanzados del Marketing al comercio a través de Internet y las nuevas tecnologías</li> <li><input type="checkbox"/> Conocer y ser capaz de aplicar los conceptos y técnicas SEO y SEM para el posicionamiento online.</li> </ul>	

**7. ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA---APRENDIZAJE Y SU RELACIÓN CON COMPETENCIAS QUE DEBE ADQUIRIR EL ESTUDIANTE**

Metodología	Actividad	Descripción	Horas
Actividades presenciales	Clases teóricas	Clases teóricas. Fundamentos y planteamientos teóricos	25,5
	Clases prácticas	Problemas y casos prácticos: planteamiento y resolución de problemas concretos relacionados con la materia	
	Evaluación	Realización de exámenes parciales y finales, escritos u orales	
Trabajo autónomo tutelado	Trabajo autónomo individual	Uso de manuales, monografías y artículos (científicos, didácticos y divulgativos) Resolución de problemas y casos prácticos	46,5
	Trabajo autónomo en grupo	Actividades académicas dirigidas	
Tutorías	Individuales	Presenciales o virtuales (Campus Virtual, correo electrónico)	3

Todo el material oportuno para el seguimiento de las clases teóricas y prácticas estará disponible en la plataforma de teleformación Moodle (<http://moodle.uhu.es/contenidos/login/index.php>) Para las clases teóricas, los recursos que se utilizarán son la pizarra (tradicional y en su versión electrónica), las proyecciones de presentaciones con la ayuda del ordenador y material suplementario suministrado por el profesorado (fotocopias, archivos electrónicos, etc.). En las clases prácticas se aplicarán los contenidos abordados en las clases teóricas, se hará hincapié en los mecanismos de resolución, sus limitaciones y ventajas, así como un análisis crítico de los resultados alcanzados. Estas clases prácticas serán interactivas y la participación del/la alumno/a será tenida en cuenta a la hora de valorar su adaptación al grado de aprendizaje.

**8. BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS**

**BREVE DESCRIPCIÓN DE LOS CONTENIDOS**

Módulo I: INTRODUCCIÓN

Módulo II: Buscadores

Módulo III: Analytics

Módulo IV: La marca on line

**9. BIBLIOGRAFÍA**

A lo largo del curso se podrá incluir material adicional de lectura en el Aula Virtual para algunos temas, referencias que servirán como complemento y ampliación de lo explicado en clase y que serán también objeto de evaluación.

**BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA**

- Baeza---Yates, R., Ribeiro---Neto, B. Modern Information Retrieval. 2ª ed. Addison---Wesley, 2011 (cap. 11. Web Retrieval).
- Ceballos, M., N. Lado, A.Crespo (2015) Impact of Firm Created Content on User Generated Content: Using a new social media monitoring tool to explore Twitter, WP Indem.
- De Vries, L., Gensler, S., & Leeflang, P. S. (2012). Popularity of brand posts on brand fan pages: an investigation of the effects of social media marketing. Journal of Interactive Marketing, 26(2), 83---91.
- Godes, D., & Mayzlin, D. (2009). Firm---created word---of---mouth communication: Evidence from a field test. Marketing Science, 28(4), 721---739.
- Goh, K. Y., Heng, C. S., & Lin, Z. (2013). Social media brand community and consumer behavior: Quantifying the relative impact of user---and marketer---generated content. Information Systems Research, 24(1), 88---107.
- Kumar, V., Bhaskaran, V., Mirchandani, R., & Shah, M. (2013). Creating a measurable social media marketing strategy for hokey pokey: Increasing the value and ROI of intangibles and tangibles. Marketing Science. Articles in Advance, pp. 1---19.
- Zhang, M., Jansen, B. J., & Chowdhury, A. (2011). Business engagement on Twitter: a path analysis. Electronic Markets, 21(3), 161---175.

**10. SISTEMA DE EVALUACIÓN**

Técnica empleada	Descripción	Criterios	Valor sobre el total de la nota
Prueba final individual teórico---práctica	<input type="checkbox"/> Evaluación de la adquisición conocimientos teórico---prácticos y metodológicos	<input type="checkbox"/> Grado de capacidad de resolución de problemas y aplicación de los contenidos teóricos a la práctica <input type="checkbox"/> Grado de desarrollo de la capacidad de síntesis <input type="checkbox"/> Grado de conocimiento, comprensión e información <input type="checkbox"/> Ausencia de errores <input type="checkbox"/> Utilización adecuada de los conceptos <input type="checkbox"/> Coherencia interna del ejercicio <input type="checkbox"/> Capacidad de interrelacionar teorías, modelos, conceptos <input type="checkbox"/> Concreción y exactitud de las respuestas <input type="checkbox"/> Nivel de estudio	50%
Evaluación continua	<input type="checkbox"/> Valoración del trabajo personal a través de portafolios (ejercicios prácticos realizados tanto de manera autónoma como en grupo) <input type="checkbox"/> Participación activa	<input type="checkbox"/> Capacidad del alumnado para planificar, desarrollar y presentar un trabajo empírico sobre diferentes facetas de la asignatura <input type="checkbox"/> Claridad de análisis y exposición de resultados <input type="checkbox"/> Grado de capacidad en la resolución de problemas	50%

Por defecto, la evaluación de la asignatura resultará de sumar la nota de la prueba objetiva final, a celebrar cuando marque el calendario de exámenes de la Facultad (que puede incluir la elaboración de un programa, cuestiones de elección múltiple y/o cuestiones teórico-prácticas), con un valor máximo de cinco puntos, y la puntuación obtenida en el portfolio entregado por el alumno (máximo 5 puntos) a través de la plataforma virtual en las fechas señaladas, a través de tests de resultados y otras pruebas prácticas. Las calificaciones correspondientes a estas actividades se conservarán de cara a la nota final en las convocatorias ordinarias I y II. Sin perjuicio de lo anterior, los alumnos que así lo deseen pueden solicitar en tiempo y forma según está recogido en el Reglamento Evaluación para las Titulaciones de Grado y Máster Oficial de la Universidad de Huelva, la evaluación única final. Esta prueba única final consta de un examen con cuestiones de elección múltiple y/o cuestiones teórico-prácticas acerca del total del programa incluido en la presente guía docente, que supone el 100% de la calificación de la asignatura. En la convocatoria ordinaria III la evaluación de la asignatura se realizará para todo el alumnado en base a un único examen con cuestiones de elección múltiple y/o cuestiones teórico-prácticas acerca del total del programa incluido en la presente guía docente, que supone el 100% de la calificación de la asignatura.

Los criterios de evaluación y calificación serán los que marca Reglamento Evaluación para las Titulaciones de Grado y Máster Oficial de la Universidad de Huelva, valorándose la capacidad de comprensión y relación, la capacidad de síntesis, la actitud crítica, la capacidad y profundidad de análisis y aplicación de los modelos, la originalidad, la relación entre conceptos teóricos y aplicaciones y la utilización de las fórmulas y modelos adecuados en los ejercicios numéricos. El conjunto de las actividades de evaluación estará sujeto al Reglamento de Evaluación para las Titulaciones de Grado y Máster Oficial de la Universidad de Huelva (aprobado por Consejo de Gobierno de 13 de marzo de 2019):

[http://www.uhu.es/sec.general/Normativa/Textos\\_Pagina\\_Normativa/Normativa\\_2019/Rgto\\_evaluacion\\_grado\\_mofs\\_ccgg\\_19\\_03\\_13.pdf](http://www.uhu.es/sec.general/Normativa/Textos_Pagina_Normativa/Normativa_2019/Rgto_evaluacion_grado_mofs_ccgg_19_03_13.pdf)

El sistema de calificación empleado en la materia está de acuerdo con el establecido en artículo 5 del Real Decreto 1125/2003, de 5 de septiembre, por el que se establece el sistema europeo de créditos y el sistema de calificaciones en las titulaciones universitarias de carácter oficial y de validez en todo el territorio nacional: Los resultados obtenidos por el/la alumno/a en cada una de las materias del plan de estudios se calificarán en función de la siguiente escala numérica de 0 a 10, con expresión de un decimal, a la que podrá añadirse su correspondiente calificación cualitativa:

- 0,0 a 4,9: Suspenso (SS)
- 5,0 a 6,9: Aprobado (AP)
- 7,0 a 8,9: Notable (NT)
- 9,0 a 10: Sobresaliente (SB)

La mención “Matrícula de Honor” podrá ser otorgada a alumnos/as que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0. Su número no podrá exceder del 5% de los/las alumnos/as matriculados/as en una materia en el correspondiente curso académico, salvo que el número de alumnos/as matriculados/as sea inferior a 20, en cuyo caso se podrá conceder una sola “Matrícula de Honor”. En caso de que haya más candidatos que posibilidades de matrículas de honor por número de estudiantes en la asignatura, se otorgará la matrícula de honor a aquel alumno con mayor calificación en el examen final.

CALENDARIO DE EXÁMENES			
PRUEBA	DÍA	HORARIO	AULA
Convocatoria ordinaria I	1/6/2020	Por establecer	Por establecer
Convocatoria ordinaria II	Fecha por establecer entre el 1/09/2020 y el 11/9/2020	Por establecer	Por establecer
Convocatoria ordinaria III	Por establecer	Por establecer	Por establecer

**MEDIDAS PREVISTAS PARA RESPONDER A NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECIALES**

Se adoptarán, las medidas adecuadas a cada caso para que aquellos alumnos que presenten necesidades especiales puedan adquirir los conocimientos y capacidades necesarias para la superación de la materia.

**D) ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DURANTE EL CURSO****11. NÚMERO DE HORAS DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE**

Nº de Horas: 75 (3 créditos ECTS)

- Actividades presenciales: 25,5 horas
  - Clases de aula teóricas: Método expositivo. 18 horas
  - Clases de aula de problemas: Método expositivo. 4,5 horas
  - Sesiones de evaluación: 3 horas
- Trabajo autónomo tutelado: 46,5 horas
  - Trabajo autónomo individual: 36,5 horas
  - Trabajo autónomo en grupo: 10 horas
  - Tutorías docentes: 3 horas

**E) TEMARIO DESARROLLADO****Módulo I: INTRODUCCIÓN**

1. Nuevos perfiles de consumidores
2. Redes Sociales (Facebook, Twitter, LinkedIn, Redes verticales)
3. Buzz Marketing
4. CMS y Blogs
5. Marketing de Guerrilla
6. Gestión de la reputación on line

**Módulo II: Buscadores**

1. Características de la Web
2. Arquitectura de un buscador
3. Posicionamiento publicitario y posicionamiento orgánico
4. Estadísticas sobre buscadores
5. Técnicas para conseguir un buen posicionamiento

**Módulo III: Analytics**

1. Importancia del Analytics
2. Web analytics
3. Métricas relevantes

**Módulo IV: La marca on line**

1. Valor de marca on---line
2. Auditoría y Monitorización de la marca on---line
3. Topic Analysis: enfoques inductivo y deductivo
4. Aplicación práctica a la monitorización de la marca en Redes Sociales (usando herramientas de monitoreo de redes sociales).
5. Métricas de Valor de marcas y construcción de rankings

**F) MECANISMOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO DE LA ASIGNATURA**

Cada vez que finalice un módulo del programa se realizarán pruebas diversas para establecer el nivel de captación de competencias y contenidos de la asignatura.