

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA: Marketing en Internet

PLAN DE ESTUDIOS: Grado en Comunicación Audiovisual (PGR-COMUNICA)

GRUPO: 2627-T1

CENTRO: Facultad de Ciencias Sociales

CARÁCTER DE LA ASIGNATURA: Optativa (OP)

ECTS: 6,0

CURSO: 4º

TEMPORALIDAD: 2º Semestre

IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:

Castellano, excepto las asignaturas de idiomas que se impartirán en el idioma correspondiente

DATOS DEL DOCENTE

NOMBRE Y APELLIDOS: MARÍA YOLANDA FERNÁNDEZ RAMOS

EMAIL: myfernandez@uemc.es

TELÉFONO: 983 00 10 00

HORARIO DE TUTORÍAS: Miércoles a las 18:00 horas

INFORMACIÓN SOBRE TITULACIONES :

- Licenciado Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad *Universidad de Valladolid*)
- Licenciado Investigación y Técnicas de Mercado (Universidad *Universidad de Valladolid*)
- Master universitario: Nuevas Tendencias en Dirección de Empresas
- Doctorado: Comunicación y Receptores: La interpretación de los mensajes y los efectos de los contenidos (2016)

EXPERIENCIA DOCENTE :

- Cuenta con experiencia de Más de 10 años en docencia universitaria en el nivel del Grado (Grado en ADE, Grado en CAFD, Grado en Psicología, Grado en Turismo, Grado en Periodismo, Grado en Comunicación Audiovisual, Grado en Periodismo, Grado en Ciencias Ambientales, Ingeniería de Informática de Gestión e Ingeniería de Organización Industrial)

EXPERIENCIA PROFESIONAL :

- Tiene experiencia en el ámbito profesional de 2 años en el sector Privado (Formación Empresarial en temas de Riesgos Laborales, Gestión Medioambiental y Calidad Total en la Empresa Lingotes Especiales S.A.)
- Tiene experiencia en el ámbito profesional de 2 años en el sector Privado (Formadora en Marketing e Investigación de Mercados en Forum de Castilla y León)
- Tiene experiencia en el ámbito profesional de 2 años en el sector Privado (Formadora en Marketing en la Confederación Vallisoletana de Empresarios (CVE))
- Tiene experiencia en el ámbito profesional de 1 año en el sector Privado (Departamento Financiero de la Caja Rural del Duero en Valladolid)

EXPERIENCIA INVESTIGADORA :

- Más de 10 años (Aprendizaje grupal, análisis de contenidos publicitarios y periodísticos, Impacto Económico de Recreaciones Históricas, Educación y Sostenibilidad y Marketing.)

OTROS DATOS CV :

Para consultar la producción científica, publicaciones e índices de impacto, puede acceder a los siguientes perfiles:

- **ORCID:** <http://orcid.org/0000-0002-1638-0752>
- **Google Scholar:** <https://scholar.google.es/citations?user=101DNWQAAAAJ&hl=es>

- **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/in/mar%C3%ADa-yolanda-ferr%C3%A1ndez-ramos-37623240/>
- **Dialnet:** <https://dialnet.unirioja.es/servlet/autor?codigo=2336730>

Scopus Author ID: 5719762957

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

DESCRIPTOR DE LA ASIGNATURA:

Los contenidos de esta asignatura son los necesarios para que los alumnos puedan elaborar un Plan de Marketing Digital, a partir de conocimientos sólidos sobre el medio digital y sus herramientas de marketing, formulando estrategias y acciones segmentadas a cada mercado y público objetivo y previendo mecanismos de control y corrección de los resultados que se obtengan. La asignatura de Marketing en Internet, dada la evolución de la sociedad de la información, es clave en el desarrollo de las habilidades necesarias para los perfiles profesionales que demanda el mercado actual.

CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA:

- Módulo I - Introducción al Marketing Digital**
 - Evolución y principios básicos del Marketing en Internet.
 - Conceptos claves del Marketing Digital
 - La revolución digital en la Comunicación Comercial.
- Módulo II - El Mercado Digital**
 - Análisis del nuevo consumidor.
 - Modelos de negocio y organizaciones 2.0.
 - Claves del entorno tecnológico.
- Módulo III - El Plan de Marketing Digital**
 - Pilares de la planificación.
 - Construyendo un plan en Internet.
 - Creación de campañas digitales.
 - Analítica, métricas de control y optimización.
- Módulo IV- Estrategias y medios de Marketing Online**
 - Formatos publicitarios digitales.
 - Marketing de atracción.
 - Posicionamiento y Marketing en buscadores (SEO y SEM)
 - Social Media Marketing.

RECURSOS DE APRENDIZAJE:

Los alumnos, además de la bibliografía y webs reseñadas en esta guía, tendrán a su disposición lecturas de artículos sobre la materia, obligatorias y/o recomendadas, casos, vídeos y material de apoyo elaborado por el profesor destinado a facilitar el proceso de aprendizaje. Además, se utilizará como herramienta para dicho proceso la plataforma educativa de la UEMC (e-Campus) facilitada por la UEMC y se utilizará Teams para las tutorías.

COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE A ADQUIRIR POR EL ALUMNO

COMPETENCIAS BÁSICAS:

- CB2. Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio
- CB3. Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole

social, científica o ética

- CB4. Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado
- CB5. Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

COMPETENCIAS GENERALES:

- CG01. Capacidad de análisis, síntesis y juicio crítico
- CG02. Capacidad para trabajar en equipo
- CG03. Capacidad de liderazgo, iniciativa y espíritu emprendedor
- CG04. Capacidad para resolver problemas y tomar decisiones
- CG06. Capacidad para adaptarse al entorno y a nuevas situaciones
- CG08. Capacidad para ejercer con responsabilidad, autonomía, independencia y compromiso ético en la práctica profesional
- CG10. Capacidad para aplicar los conocimientos a la práctica

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

- CE82. Capacidad para conocer los procesos de marketing relacional y sus técnicas específicas: posicionamiento, segmentación, procedimientos de análisis y medición de la eficacia
- CE83. Capacidad y habilidad para establecer el plan de marketing: fijar los objetivos comerciales, definir el público objetivo, plantear las estrategias, controlar el presupuesto de marketing entre otras tareas propias de este perfil

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

El alumno será capaz de:

- Analizar los distintos aspectos que engloba la gestión comercial en Internet, así como la utilización de las distintas herramientas estratégicas y operativas de marketing para la elaboración de un plan de actuación en mercados electrónicos.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE REFERENCIA GENERALES

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

- Somalo Peciña, Ignacio; Merodio, Juan; Gómez, Elena (2017): Marketing digital que funciona : planifica tu estrategia e invierte con cabeza. Ediciones de la U. ISBN: 9788416624751
- Eva Sanagustín Fernández (2009): Claves del nuevo marketing: cómo sacarle partido a la web 2.0.. Gestión 2000. ISBN: 9788498750423
- Manuel Alonso Coto (2011): El plan de marketing digital: Blended marketing como integración de acciones on y offline. Prentice Hall. ISBN: 9788483224588

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- Daniel Rodríguez del Pino (2014): Publicidad on line: las claves del éxito en Internet. ESIC. ISBN: 9788473569941
- Eduardo Líberos (2014): El libro del marketing interactivo y la publicidad digital. ESIC. ISBN: 9788473569071
- Fernando Maciá Domene (2015): SEO. Técnicas avanzadas. Anaya Multimedia. ISBN: 9788441537309
- Tristán Elósegui Figueroa y Gemma Muñoz Vera (2015): Marketing Analytics. Anaya Multimedia. ISBN: 9788441537095
- Manuel Moreno (2015): Cómo triunfar en las redes sociales. Gestión 2000. ISBN: 9788498753868

WEBS DE REFERENCIA:

Web / Descripción

[Marketing News](http://(http://www.marketingnews.es)))(http://(http://www.marketingnews.es))

Información sobre actualidad de marketing digital

[TreceBits](http://(https://www.trecebits.com)))(http://(https://www.trecebits.com))

Información sobre actualidad de marketing digital

[Wwwwhatsnew](http://(https://www.whatsnew.com)))(http://(https://www.whatsnew.com))

Información sobre actualidad de marketing digital

[Merca2.0](http://(https://www.merca20.com)))(http://(https://www.merca20.com))

Información sobre actualidad de marketing digital

[Marketing Directo](http://(https://www.marketingdirecto.com)))(http://(https://www.marketingdirecto.com))

Información sobre actualidad de marketing digital

[Puro Marketing](http://(http://www.puomarketing.com)))(http://(http://www.puomarketing.com))

Información sobre actualidad de marketing digital

OTRAS FUENTES DE REFERENCIA:

- Miguel del Fresno (2012): El consumidor social: reputación online y "social media". UOC.
- Teresa Pintado Blanco, Joaquín Sánchez Herrera (2012): Nuevas tendencias en comunicación. ESIC.
- MP Verónica de Haro de San Mateo, MP del Mar Grandío Pérez, Manuel Hernández Pérez (2012): Historias en red: impacto de las redes sociales en los procesos de comunicación. Universidad de Murcia.
- Javier Gosende Grela, Fernando Maciá Domene (2011): Marketing con redes sociales. Anaya Multimedia.
- Patrice-Anne Rutledge (2011): LinkedIn: 100 millones de oportunidades profesionales. Anaya Multimedia.
- <https://www.genbeta.com> - Información sobre actualidad de tecnología
- <http://www.ticbeat.com> - Información sobre actualidad de tecnología
- <http://www.silicon.es> - Información sobre actualidad de tecnología

<https://ecommerce-news.es/> - Información sobre actualidad de marketing digital

PLANIFICACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

METODOLOGÍAS:

MÉTODO DIDÁCTICO:

Se impartirán clases magistrales presenciales donde el alumno recibirá la base de conocimiento necesaria para la asimilación de contenidos de la asignatura.

MÉTODO DIALÉCTICO:

Se plantearán preguntas cortas en el aula para la confrontación de opiniones y puntos de vista y fomentar la investigación de fenómenos en continua evolución.

MÉTODO HEURÍSTICO:

Se plantearán trabajos de carácter práctico, de naturaleza grupal y/o individual, para cuya elaboración/resolución los alumnos podrán aplicar iniciativa y creatividad.

CONSIDERACIONES DE LA PLANIFICACIÓN:

Planificación

Los contenidos del programa de la asignatura se abordarán siguiendo el siguiente esquema que, no obstante, podrá verse alterado en función del ritmo de asimilación del alumnado. El profesor informará convenientemente a los alumnos de las nuevas modificaciones puntuales.

Semanas 1-5:

Presentación de la Guía Docente.

Módulo I. Introducción al Marketing Digital.

Módulo II. El mercado digital.

Prueba de evaluación 1.

Trabajo 1: Elaboración de un diccionario especializado de conceptos de marketing digital, en el que el alumno deberá definir al menos 15 términos directamente relacionados con los contenidos de los módulos I y II.

Semanas 6-15:

Módulo III. El plan de Marketing Digital.

Prueba de evaluación 2.

Trabajo 2: Elaboración de un Plan de Marketing Digital.

Módulo IV. Estrategias y medios de Marketing Online.

Trabajo 3: Elaboración de un Plan de Social Media.

Se contará con la colaboración de Víctor Manuel Gañán Fernández, profesor de Marketing Digital del Máster en Publicidad Digital de IMF Business School de Madrid, del curso E-Comunicación de la Universidad José Matías Delgado de El Salvador y del Máster Digital Business de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Valladolid. Ha participado como profesor y consultor en el programa de emprendedores CREA Base Tecnológica del Ayuntamiento de Valladolid y como ponente y asesor de empresas de la Agencia de Desarrollo Económico Internacional de Castilla y León (ADE Internacional). Es Máster en Estrategia Avanzada Social Media por la Newhouse School de Syracuse University, certificado en Social Media Marketing por Hootsuite, embajador y partner de Hootsuite en España, certificado en Inbound Marketing por Hubspot, consultor certificado de Evernote y certificado en Business Intelligence por la Universidad Oberta de Catalunya.

Por otro lado, es importante tener en cuenta los siguientes aspectos referentes a la planificación:

La docencia y la evaluación en la asignatura se desarrollarán de forma presencial.

Las tutorías individuales, fijadas en horario en la guía docente del profesor, se podrán realizar de forma presencial en la UEMC o a través de una sesión de Teams, a criterio del profesorado.

El horario de las tutorías individuales quedará fijado por el profesor teniendo en cuenta el horario del grupo, siendo debidamente comunicado al alumnado.

Las fechas de los exámenes finales, tanto en la convocatoria ordinaria como en la extraordinaria, no son modificables.

Las clases tendrán una duración de 50 minutos, comenzando a las horas "en punto".

El teléfono móvil no podrá utilizarse en el aula excepto cuando exista la indicación explícita del profesor por ser necesario para la realización de alguna actividad didáctica.

Las pruebas de evaluación se realizarán a través de Moodle y se prevé que tengan lugar en las semanas 5 (módulos I y II), 9 (módulo III) y en la fecha fijada por la UEMC como convocatoria oficial ordinaria (módulo IV).

La semana 16 se dedicará a seminarios tutoriales grupales, cuyos calendarios serán notificados tanto al profesorado como al alumnado.

Estas actividades pueden hacer uso de herramientas de inteligencia artificial de manera ética y responsable, empleándose como apoyo para la obtención de información, contraste de contenidos y fomento de la creatividad. El uso inapropiado, entendido como la reproducción automática sin aportación propia, se considerará un comportamiento inadecuado y será penalizado en la calificación.

El profesor podrá incorporar medidas de verificación del trabajo realizado (defensa oral, adaptación de resultados a nuevos contextos, variaciones en los enunciados, etc.) para garantizar el uso adecuado de dichas herramientas.

Esta planificación tiene carácter orientativo y podrá ser modificada por el profesor en función de la evolución del grupo o de circunstancias externas, informando debidamente al alumnado.

PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES Y EVALUACIONES:

PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES:

Actividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	¿Se evalúa?	CO	CE
Pruebas de evaluación					X				X							X	X	X
Entrega de trabajos					X				X						X	X	X	X

CONSIDERACIONES DE LA EVALUACIÓN EN LA CONVOCATORIA ORDINARIA:

La evaluación continua supone un 85% de la nota final de la asignatura en convocatoria ordinaria y la conforman las actividades y evaluaciones previstas hasta la semana 15: trabajos y prácticas (60% de la nota final) y pruebas de evaluación objetivas sobre los contenidos de la asignatura (25% de la nota final).

- La evaluación práctica incluye varios trabajos:
 - Uno vinculado a los contenidos de los módulos I y II (20% de la nota final), consistente en la elaboración de un diccionario especializado de conceptos de marketing digital, en el que el alumno deberá definir al menos 15 términos directamente relacionados con la materia.
 - Otro de carácter grupal, con la composición que determine el profesor, consistentes en la elaboración de un Plan de Marketing Digital (25% de la nota final)
 - y otro individual consistente en la elaboración de un Plan de Social Media (15% en la nota final).

La entrega de estos Trabajos y Proyectos, se prevé en las semanas 5, 9 y 15, respectivamente. No se admitirán entregas de trabajos fuera de plazo salvo causa justificada.

- Dos pruebas escritas que se realizarán a través de Moodle: la primera sobre los Módulos I y II en la semana 5, y la segunda sobre los contenidos abordados de los Módulos II y III hasta la fecha en la semana 9, con un 13% y un 12% de peso en la nota final respectivamente. Estas pruebas son eliminatorias.

El 15% restante corresponde a la tercera prueba de evaluación escrita que se realizará en el periodo oficial de convocatoria ordinaria sobre los contenidos no evaluados en las pruebas escritas realizadas con anterioridad, también con sistema de evaluación de preguntas de respuesta objetiva.

Para superar la asignatura del alumno debe tener una nota final de 5 o más sobre 10, nota que se obtendrá ponderando las calificaciones de las pruebas y actividades arriba detalladas, siendo necesario que cada plan (el de marketing digital y el de RR.SS.) y cada prueba escrita tenga calificación de 4 o más sobre 10. De no ser así, deberá evaluarse de la asignatura en convocatoria extraordinaria. El profesor podrá plantear las cuestiones y/o aclaraciones que considere oportunas sobre las entregas. La rúbrica de evaluación de los trabajos contendrá valoraciones sobre el contenido (estructura, calidad, exhaustividad, coherencia, rigor, metodología y pertinencia de los contenidos) y la forma en que se presenten (atractivo, claridad, adecuación del lenguaje utilizado, ortografía).

Cualquier duda sobre cualquier punto de esta guía docente deberá ser consultada en primer lugar con el profesor que imparte la asignatura.

El uso inapropiado de herramientas de inteligencia artificial, tendrán una calificación de cero (0). Asimismo, si se comprueba que este comportamiento irresponsable es generalizado o habitual por parte del estudiante, además de reflejarlo en su evaluación continua y final, puede acarrear la apertura de un expediente disciplinario.

Los sistemas de evaluación descritos en esta guía docente son sensibles tanto a la evaluación de las competencias como de los contenidos de la asignatura. La realización fraudulenta de cualquiera de las pruebas de evaluación, así como la extracción de información de las pruebas de evaluación, será sancionada según lo descrito en el Reglamento 7/2015, de 20 de noviembre, de Régimen Disciplinario de los estudiantes, Arts. 4, 5 y 7 y derivarán en la pérdida de la convocatoria correspondiente, así como en el reflejo de la falta y de su motivo en el expediente académico del alumno.

CONSIDERACIONES DE LA EVALUACIÓN EN LA CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

Evaluación en convocatoria extraordinaria

En la convocatoria extraordinaria, **con independencia de las calificaciones obtenidas en la evaluación continua**, la prueba que se realizará en la fecha establecida por la universidad tendrá un **peso del 100%** de la calificación final, y constará de los siguientes componentes:

1. Prueba escrita (50%)

Consistirá en preguntas de respuesta objetiva sobre la totalidad de los contenidos de la asignatura. Esta prueba se realizará en la fecha oficial fijada por la universidad. Para superar esta parte será necesario obtener una **calificación mínima de 5 sobre 10**.

2. Entrega de dos trabajos a través de Moodle (50%)

El estudiante deberá entregar dos trabajos individuales, de acuerdo con las indicaciones del profesorado:

• **Plan de Marketing Digital** (35%)

• **Plan de Social Media** (15%)

Ambos trabajos serán similares a los planteados en la evaluación continua.

La **rúbrica de evaluación** considerará:

• **Contenido:** estructura, calidad, exhaustividad, coherencia, rigor, metodología y pertinencia de los contenidos.

• **Presentación formal:** claridad expositiva, atractivo visual, adecuación del lenguaje, ortografía y gramática.

El profesorado podrá solicitar aclaraciones o plantear cuestiones adicionales sobre los trabajos entregados.

El uso inapropiado de herramientas de inteligencia artificial, tendrán una calificación de cero (0). Asimismo, si se comprueba que este comportamiento irresponsable es generalizado o habitual por parte del estudiante, además de reflejarlo en su evaluación continua y final, puede acarrear la apertura de un expediente disciplinario.

Los sistemas de evaluación descritos en esta guía docente son sensibles tanto a la evaluación de las competencias como de los contenidos de la asignatura. La realización fraudulenta de cualquiera de las pruebas de evaluación, así como la extracción de información de las pruebas de evaluación, será sancionada según lo descrito en el Reglamento 7/2015, de 20 de noviembre, de Régimen Disciplinario de los estudiantes, Arts. 4, 5 y 7 y derivarán en la pérdida de la convocatoria correspondiente, así como en el reflejo de la falta y de su motivo en el expediente académico del alumno.

SISTEMAS DE EVALUACIÓN:

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE (%)
Pruebas de respuesta corta	20%
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	0%
Pruebas orales	0%
Trabajos y proyectos	40%
Pruebas de ejecución de tareas reales y/o simuladas	0%
Técnicas de observación	0%
Portafolio	0%
Pruebas objetivas	40%
Escalas de actitudes	0%
Sistemas de autoevaluación.	0%
Informes de prácticas	0%
Sistemas de heteroevaluación	0%