



DATOS IDENTIFICATIVOS

Empresa: Marketing de productos audiovisuales y multimedia

Asignatura	Empresa: Marketing de productos audiovisuales y multimedia			
Código	P04G070V01401			
Titulación	Grado en Comunicación Audiovisual			
Descriptores	Creditos ECTS 6	Seleccione FB	Curso 2	Cuatrimstre 2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Dopico Parada, Ana Isabel			
Profesorado	Dopico Parada, Ana Isabel			
Correo-e	adopico@uvigo.es			
Web	http://http://www.csc.uvigo.es/index.php/comunicacion-audiovisual/guias-docentes			
Descripción general	El objetivo es sentar las bases conceptuales del marketing necesarias para el análisis del mercado y la comercialización de productos audiovisuales y multimedia.			

Competencias

Código	
B4	Habilidad para exponer los resultados de los trabajos académicos de manera escrita, oral o por medios audiovisuales o informáticos de acuerdo a los cánones de las disciplinas de la comunicación.
B5	Conocimiento de los valores constitucionales, principios éticos y normas deontológicas aplicables a la comunicación audiovisual, en especial las relativas a la igualdad de hombres y mujeres, a la no discriminación de personas con discapacidad y al uso no sexista de la imagen femenina en los medios de comunicación de masas.
C26	Capacidad para llevar a cabo el análisis e implementación de estrategias de marketing para el desarrollo, distribución y consumo de productos audiovisuales y multimedia orientados al mercado
D1	Comprender la importancia de los cambios tecnológicos, económicos y sociales en el desarrollo de proyectos audiovisuales
D5	Comprender la importancia de desarrollar un respeto solidario por las diferentes personas y pueblos del planeta, por los valores universales de educación, cultura, paz y justicia, por los derechos humanos, la igualdad de oportunidades y la no discriminación por razones de sexo, raza o religión.
D6	Comprender la necesidad de la conservación del patrimonio lingüístico, audiovisual y cultural de Galicia

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
1- Situar la actividad audiovisual en un contexto de competencia local, nacional e internacional, destacando las técnicas comerciales, de promoción, venta y distribución de producciones audiovisuales y multimedia, así como al fomento de la actividad emprendedora y del concepto de empresa como unidad básica de producción audiovisual	C26	D1 D5 D6
2 - Analizar y desarrollar las estrategias de distribución y consumo de contenidos sonoros y audiovisuales y su influencia en el proceso de producción	C26	D1
3 - Exponer de forma adecuada los resultados de los trabajos académicos de manera oral o por medios audiovisuales o informáticos conforme a los cánones de las disciplinas de la comunicación	B4	C26
4 - Reconocer los cambios tecnológicos, empresariales u organigramas laborales		D1
5 - Crear un ambiente de trabajo en equipo donde las ideas individuales se integren en un proyecto con un objetivo común	B5	D5
6 - Organizar la temporalización de las tareas realizándolas de manera ordenada adoptando con lógica las decisiones prioritarias en los diferentes procesos de producción audiovisual.		C26

Contenidos	
Tema	
1. INTRODUCCIÓN AL CONCEPTO DE MÁRKETING.	1.1. Conceptos básicos de márketing. 1.2. Evolución del márketing. 1.3. El márketing relacional.
2. LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.	2.1. La planificación estratégica de márketing. 2.2. El plan de márketing.
3. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	3.1. Concepto, contenido y aplicaciones de la Investigación de Mercados. 3.2. Fases de la Investigación de Mercados.
4. EL MERCADO Y EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR.	4.1. Conceptos de mercado y demanda. 4.2. Estudio del comportamiento de compra del consumidor. 4.3. La segmentación del mercado.
5. EL PRODUCTO.	5.1. El concepto de producto. 5.2. Atributos del producto (marca, eslogan y cartel). 5.3. El posicionamiento del producto. 5.4. El ciclo de vida del producto.
6. EL PRECIO.	6.1. El concepto del precio. 6.2. Factores determinantes del precio. 6.3. Métodos de fijación de precios. 6.4. Estrategias de precios.
7. LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL.	7.1. Concepto de canal de distribución y funciones. 7.2. Diseño de un canal de distribución. 7.3. Los intermediarios en el canal. 7.4. Las singularidades del sector audiovisual.
8. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL.	8.1. El proceso de comunicación comercial. 8.2. Las herramientas de comunicación comercial: Publicidad, RR.PP, márketing directo, promoción de ventas y la venta personal.

Planificación			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	32	64	96
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	16	36	52
Pruebas de respuesta corta	2	0	2

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías	
	Descripción
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos de la materia objeto de estudio, así como las bases teóricas.
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Pruebas que se ponen en marcha en las clases prácticas y son desarrollados de manera autónoma por el alumno dentro y fuera del aula. El alumno debe solucionar una serie de ejercicios en el tiempo y condiciones establecidas por el profesor.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Sesión magistral	Las tutorías serán comunicadas a principio de curso. En ellas el profesor, de forma individual o en grupos pequeños, atenderá las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Asimismo se utilizará la plataforma FAITIC como mecanismo fundamental de apoyo a la docencia y de comunicación con el alumnado. Por eso, es imprescindible que todos los alumnos matriculados se den de alta lo antes posible en el sistema.
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Las tutorías serán comunicadas a principio de curso. En ellas el profesor, de forma individual o en grupos pequeños, atenderá las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Asimismo se utilizará la plataforma FAITIC como mecanismo fundamental de apoyo a la docencia y de comunicación con el alumnado. Por eso, es imprescindible que todos los alumnos matriculados se den de alta lo antes posible en el sistema.

Evaluación		Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje		
	Descripción				
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Pruebas que se ponen en marcha en las clases prácticas y son desarrolladas de manera autónoma por el alumno dentro o fuera del aula. El alumno debe solucionar una serie de ejercicios en el tiempo y condiciones establecidas por el profesor. La puntuación total de este epígrafe se repartirá entre la asistencia a clase y el número total de ejercicios que se expongan. Estos ejercicios deberán subirse a FAITIC y el plazo de entrega será determinado por el profesor. La asistencia a las prácticas es obligatoria por lo que para poder obtener la puntuación de los trabajos el alumno debe asistir como mínimo al 80% de las sesiones. Si el alumno no sobrepasa las faltas de asistencia permitidas no tendrá que justificarlas.	30	B4 B5	C26	D1 D5 D6
Pruebas de respuesta corta	Se trata de un examen a final de curso orientado a la aplicación de los conceptos desarrollados en la asignatura. Es necesario alcanzar un aprobado en esta prueba para aprobar la asignatura.	70	B4 B5	C26	D1 D5 D6

Otros comentarios sobre la Evaluación

Esta materia se imparte en régimen PRESENCIAL por lo que los alumnos deben asistir a las sesiones teóricas y prácticas en el horario establecido por el centro. Esto supone que el único sistema de evaluación es el contemplado en esta guía. El sistema de evaluación de la materia se apoya en dos elementos:

1) Superación de la parte práctica, con la realización de las actividades programada, la asistencia a clases y la participación en las mismas. La calificación será de máximo 3 puntos y no podrá ser mejorada para la convocatoria de julio ya que proceden del trabajo desarrollado durante lo curso.

2) Superación de la parte teórica, mediante un examen escrito que se realizará en la fecha señalada por el centro. La puntuación máxima será de 7 puntos.

Los alumnos a los que les resulte imposible asistir a las clases prácticas deberán ponerse en contacto con el profesor durante la primera quincena de curso.

Para aprobar la materia es necesario obtener por lo menos una calificación de 3,5 puntos en el examen de la parte teórica. En el caso de no superar esta calificación no se sumará al examen a calificación de las prácticas.

CONVOCATORIA DE JULIO / EXTRAORDINARIA. La forma de evaluación en la segunda edición das actas (convocatoria de julio) es la misma que en la primera. Así la calificación de la parte práctica se conservará en todas las convocatorias de ese curso escolar. Si la materia no es superada en este curso académico, el alumno deberá cursarla nuevamente adaptándose a la guía docente que esté vigente en el curso académico en tela de juicio y, por tanto, no conservará ninguna de las calificaciones obtenidas en el presente curso.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

ARMSTRONG,G; KOTLER, P. et. al., **Introducción al Marketing**, 3ª Edición. Prentice Hall., 2011

CARRILLO, J. Y SEBASTIÁN, A., **Marketing Hero: las herramientas comerciales de los videojuegos**, ESIC, 2010

CASADO, A.B Y SELLERS, R., **Introducción al marketing**, ECU, 2010

RIVAS, A., ILDEFONSO, E., **El Comportamiento del consumidor : decisiones y estrategia de marketing**, ESIC, 2013

Bibliografía Complementaria

ESTEBAN, A Y OTROS, **Principios de marketing.**, 3ª Edición., ESIC., 2008

GONZÁLEZ, E. Y ALÉN, E., **Casos de dirección de marketing.**, Pearson/ Prentice Hall., 2005

HERVERA, J, LINARES, R Y NEIRA, E., **Marketing cinematográfico: cómo promocionar una película en el entorno digital.**, UOC, 2010

ILDEFONSO, E. Y ABASCAL, E., **Fundamentos y técnicas de Investigación Comercial.**, 11ª Edición., ESIC., 2009

KOTLER, P.; LANE KELLER, K.; CÁMARA, D. e MOLLÁ, A., **Dirección de Marketing**, 12ª Edición., Pearson- Prentice Hall., 2006

KOTLER. P y ARMSTRONG, G., **Principios de Marketing.**, Pearson/Prentice Hall., 2008

MATAMOROS, DAVID, **Distribución y marketing cinematográfico**, Comunicación Activa, 2009

MONTERA; Mª. J.; ARAQUE, R.A Y GUTIERREZ, B., **Fundamentos de marketing. Ejercicios y soluciones.**, Mc Graw Hill. Madrid., 2006

MUNUERA, J.L Y RODRIGUEZ, A.I., **Estrategias de marketing. Teoría y Casos.**, Pirámide. Madrid., 2002

REDONDO, I., **Marketing en el cine**, Pirámide, 2000

SANTESMASES MESTRE, M.; MERINO, M.J.; SANCHEZ, J. Y PINTADO, T., **Fundamentos de marketing.**, Pirámide., 2009

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Estrategias publicitarias y de relaciones públicas para productos audiovisuales/P04G070V01501

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de organización y gestión empresarial/P04G190V01202
