



DATOS IDENTIFICATIVOS

Empresa: Marketing de productos audiovisuales y multimedia

Asignatura	Empresa: Marketing de productos audiovisuales y multimedia			
Código	P04G071V01206			
Titulación	Grado en Comunicación Audiovisual			
Descriptores	Creditos ECTS 6	Seleccione FB	Curso 2	Cuatrimestre 2c
Lengua Impartición	#EnglishFriendly Castellano Gallego			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Dopico Parada, Ana Isabel			
Profesorado	Dopico Parada, Ana Isabel Lloveras Gutiérrez, Javier			
Correo-e	adopico@uvigo.es			
Web				
Descripción general	El objetivo de esta materia es que el alumno sienta las bases conceptuales del marketing sobre las que construir la comunicación comercial de un producto audiovisual o multimedia. Materia del programa English Friendly: Los/as estudiantes internacionales podrán solicitar al profesorado: a) materiales y referencias bibliográficas para el seguimiento de la materia en inglés, b) atender las tutorías en inglés, c) pruebas y evaluaciones en inglés.			

Resultados de Formación y Aprendizaje

Código	Descripción
B4	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	Conocer 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.
B6	Trabajar en equipo y comunicar las propias ideas mediante la creación de un ambiente propicio.
C23	Analizar e implementar estrategias de marketing para el desarrollo, distribución y consumo de productos audiovisuales y multimedia orientados al mercado.
D1	Comprender el significado y aplicación de la perspectiva de género en los distintos ámbitos de conocimiento y en la práctica profesional con el objetivo de alcanzar una sociedad más justa e igualitaria.
D4	Adaptarse a los cambios tecnológicos, empresariales u organigramas laborales

Resultados previstos en la materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
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 B6	C23	D4
4 - Reconocer los cambios tecnológicos, empresariales u organigramas laborales			D4
5 - Crear un ambiente de trabajo en equipo donde las ideas individuales se integren en un proyecto con un objetivo común.	B4 B6		D1
6 - Organizar la temporalización de las tareas realizándolas de manera ordenada adoptando con lógica las decisiones prioritarias en los diferentes procesos de producción audiovisual.		C23	D4
7 - Aplicar el aspecto solidario a las diferentes personas y pueblos del planeta, por los valores universales de educación, cultura, paz y justicia, y por los derechos humanos, la igualdad de oportunidades y la no discriminación de mujeres y personas con discapacidad.	B5		D1

Contenidos	
Tema	
CONCEPTO DE MARKETING	Conceptos básicos de marketing. La evolución del marketing. El marketing relacional.
LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	La planificación estratégica de marketing. El plan de marketing.
LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	Concepto, contenido y aplicaciones de la investigación de mercados en el audiovisual. Las fases en el proceso de investigación de mercados.
EI MERCADO Y EI COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	Conceptos de mercado y demanda. Estudio del comportamiento del consumidor. La segmentación del mercado audiovisual.
EL MARKETING MIX	El producto audiovisual y multimedia. El precio y el valor. Canales de distribución en el sector audiovisual y multimedia. La comunicación comercial.

Planificación			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Actividades introductorias	1	0	1
Lección magistral	20	65	85
Resolución de problemas	20	23	43
Resolución de problemas de forma autónoma	0	16	16
Debate	2	0	2
Foros de discusión	0	1	1
Examen de preguntas objetivas	1	0	1
Examen de preguntas objetivas	1	0	1

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

Metodologías	
	Descripción
Actividades introductorias	Actividades encaminadas a tomar contacto y reunir información sobre el alumnado, así como a presentar la asignatura.
Lección magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio que el/la estudiante tiene que desarrollar
Resolución de problemas	Actividad en la que se formulan problema y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar las soluciones adecuadas o correctas mediante la ejercitación de rutinas, la aplicación de fórmulas o algoritmos, la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados. Se suele utilizar como complemento de la lección magistral.
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividad en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno/a debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma.
Debate	Charla abierta entre un grupo de estudiantes. Puede centrarse en un tema de los contenidos de la materia, en el análisis de un caso, en el resultado de un proyecto, ejercicio o problema desarrollado previamente en una sesión magistral.
Foros de discusión	Actividades desarrolladas en un entorno virtual en el que se debaten temas diversos relacionados con el ámbito académico y/o profesional.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Lección magistral	Atención personalizada al alumno en horario de tutorías para la resolución de dudas que se planteen. El alumnado puede solicitar una tutoría desde su Secretaría Online.
Resolución de problemas	Atención personalizada al alumno en horario de tutorías para la resolución de dudas que se planteen. El alumnado puede solicitar una tutoría desde su Secretaría Online.

Evaluación		Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje		
	Descripción				
Resolución de problemas	Desenvolvimiento de ejercicios, test de repaso, foros, visualización de videos na clase. Valorarase a asistencia, a participación e as presentaciones en público realizadas.	10	B4 B5 B6	C23	D1 D4

Resolución de problemas de forma autónoma	Ejercicios (individuales o grupales) que se plantean en las clases prácticas pero son desarrollados por el alumnado de manera autónoma fuera del aula. Estos ejercicios deberán subirse a Moovi en el plazo determinado por la profesora. La asistencia a las prácticas es obligatoria por lo que para poder obtener la puntuación del trabajo un alumno debe asistir como mínimo al 80% de las sesiones.	30	B4 B5 B6	C23	D1 D4
Examen de preguntas objetivas	Examen de preguntas cortas	30	B4 B5 B6	C23	D1 D4
Examen de preguntas objetivas	Examen de preguntas cortas	30	B4 B5 B6	C23	D1 D4

Otros comentarios sobre la Evaluación

Los alumnos tienen la opción de elegir entre las modalidades de evaluación de la materia: Evaluación Continua (EC) o Evaluación Global (EG). Por defecto, se asume que el alumnado será evaluado mediante EC y debe notificar su renuncia si desea cambiar a la modalidad de EG. Este aviso debe hacerse dentro de un plazo máximo de un mes desde el inicio del cuatrimestre.

La EC consta de dos partes con sus respectivos valores ponderados:

- Superación de la parte práctica con la realización de las actividades programadas, la asistencia como máximo al 80% de las clases prácticas y la participación en las mismas. La calificación será de un máximo 4 puntos sobre 10.
- Superación de la parte teórica mediante dos pruebas escritas. La puntuación máxima será de 6 puntos sobre 10. Para aprobar la materia es necesario obtener por lo menos una calificación de 3 puntos sobre 6 en la suma de los dos pruebas. Una calificación inferior no servirá como media con las otras pruebas.

La EG se realiza mediante una prueba extensa (4-5 horas) en la fecha indicada en el calendario oficial en la que se valorará la adquisición de todas las competencias requeridas en la materia. La prueba tendrá dos partes diferenciadas. La primera parte constará de preguntas sobre contenidos teóricos (60%) y, en la segunda, el alumno tendrá que demostrar sus conocimientos prácticos tanto en marketing estratégico como en marketing operativo (40%). Esto supondrá el 100% de la calificación. Para aprobar el examen es necesario alcanzar 3 puntos sobre 6 en la parte teórica.

En la Segunda Oportunidad y convocatoria Fin de Carrera el sistema de evaluación es el mismo que en la primera oportunidad. La calificación de la de la parte práctica se conservará en todas las convocatorias de ese curso académico pero el trabajo tutelado en grupo podrá ser mejorado a título individual. Con todo, 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, por lo tanto, no se conservará ninguna de las calificaciones obtenidas en el presente curso.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

KOTLER, P.; LANE KELLER, K.; CÁMARA, D. e MOLLÁ, A., **Dirección de Marketing**, 12, 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

MUNUERA, J.L., RODRIGUEZ, B., **Fundamentos de marketing. Teoría y casos.**, Pirámide, 2002

REDONDO, I., **Marketing en el cine.**, Pirámide, 2020

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

García Santamaría, J. V. & Rodríguez Pallares, M., **Marketing cinematográfico y de series**, <https://elibro.net/es/lc/uvigo/titulos/227476>, Editorial UOC, 2022

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Dirección y gestión de empresas audiovisuales/P04G071V01202
