



DATOS IDENTIFICATIVOS

E-marketing no sector turístico

Materia	E-marketing no sector turístico			
Código	004G240V01904			
Titulación	Grao en Turismo			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Mazaira Castro, Andrés			
Profesorado	Mazaira Castro, Andrés			
Correo-e	amazaira@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	A materia trata de achegar ao alumno ás particularidades do desenvolvemento de mercadotecnia en internet en xeral e especificamente as singularidades e potencialidades do ámbito dixital no sector turístico.			

Competencias

Código	
A1	Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.
A2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B1	Habilidades no manexo das TIC para a procura e uso da información
B3	Capacidade para interpretar criticamente datos e texto
B5	Capacidade de comunicación oral e escrita
B7	Capacidade de traballo en equipo, así como a nivel individual
B8	Capacidade de aprendizaxe e traballo autónomo
B9	Capacidade de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos nun contexto académico especializado
B10	Capacidade para tornar un problema empírico en obxecto de investigación e elaborar conclusións
C6	Comprender e interpretar coñecementos ao respecto dos fundamentos do marketing turístico así como obxectivos, estratexias e políticas comerciais
C15	Orientación do servizo ao cliente
D3	Creatividade

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Coñecer e Comprender como a extensión do uso de Internet e da Cultura Dixital está a cambiar, Modelos de Negocios, Estratexias e Procesos no ámbito do Sector Turístico	A1	B1	C6	D3
	A2	B3	C15	
	A3	B5		
	A4	B7		
	A5	B8		
		B9		
		B10		

Entender as características do "novο" consumidor dixital e a incidencia destes na redefinición de modelos de negocio exitosos no sector turístico	A1 A2 A3 A4 A5	B1 B3 B5 B7 B8 B9 B10	C6 C15	D3
---	----------------------------	---	-----------	----

Comprensión e reformulación da mercadotecnia turística, entendido como cultura de orientación ao mercado, a partir dos principios e valores propios da dixitalización de mercados e consumidores	A1 A2 A3 A4 A5	B1 B3 B5 B7 B8 B9 B10	C6 C15	D3
--	----------------------------	---	-----------	----

Contidos

Tema	
Tema I.- Introducción	1.- Cambios derivados dos novos hábitos Dixitais.
Tema II.- O novo Consumidor; a incidencia de Internet nos Procesos de Compra	1.- O Consumidor Dixital. 2.- A transformación Dixital e O Sector Turístico
Tema III.- O novo Consumidor; a incidencia de Internet nos Procesos de Compra	1.- O Consumidor Dixital. 2.- A transformación Dixital e O Sector Turístico 2.- Ecommerce.
Tema IV.- A incorporación da Cultura Dixital nos procesos de concepción da Mercadotecnia Mix (II)	1. Internet e a Definición e concepción do produto. 2.- Internet e o Prezo 3.- Internet e a Comunicación.
Tema V.- Marketing e Big Data	*
Tema VI.- Funnel Digital y KPI	*

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	9	10	19
Estudo de casos/análises de situacións	16	40	56
Presentacións/exposicións	3	10	13
Traballo tutelado	16	45	61
Probas de resposta curta	1	0	1

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante. Recoméndase ao estudante que traballe previamente o material entregado polo profesor e que se consulte a bibliografía recomendada para completar a información co fin de seguir as explicacións.
Estudo de casos/análises de situacións	Análise dun feito, problema ou suceso real coa finalidade de coñecelo, interpretalo, resolvelo, xerar hipótese, contrastar datos, reflexionar, completar coñecementos, diagnosticarlo e adestrarse en procedementos alternativos de solución.
Presentacións/exposicións	Exposición por parte do alumnado ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre os contidos da materia ou dos resultados dun traballo, exercicio, proxecto,
Traballo tutelado	O estudante, de maneira individual ou en grupo, debe elaborar un documento sobre a temática da materia ou prepara seminarios, investigacións, memorias, ensaios, resumos de lecturas, conferencias, etc. Xeralmente trátase dunha actividade autónoma ou en grupo do/dos estudante/s que inclúe a procura e recollida de información, lectura e manexo de bibliografía, redacción...

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	Tempo dedicado polo profesor á atención personalizada do estudante.

Avaliación

Descrición	Cualificación Resultados de Formación e Aprendizaxe
------------	---

Estudo de casos/análises de situacións	Entregaranse casos e exercicios que haberá que resolver	21	A1 A2 A3 A4 A5	B1 B3 B5 B7 B8 B9 B10	C6 C15	D3
Presentacións/exposicións	Presentacións na aula e participacións nos debates que xurdan na aula	18	A1 A2 A3 A4 A5	B1 B3 B5 B7 B8 B9 B10	C6 C15	D3
Traballo tutelado	Traballo a realizar de forma autónoma polo estudante	21	A1 A2 A3 A4 A5	B1 B3 B5 B7 B8 B9 B10	C6 C15	D3
Probas de resposta curta	Preguntas curtas acerca do temario	40	A1 A2 A3 A4 A5	B5		

Outros comentarios sobre a Avaliación

Aplicarase un sistema dobre de posible avaliación; podendo o alumno optar por aquel que desexe:

1) AVALIACIÓN CONTINUA

Consistirá nunha avaliación durante todo o cuadrimestre, na que se valorará a participación nas clases, o enriquecemento que se faga ao traballo conxunto nas aulas (tanto nas sesións teóricas como nas prácticas), o traballo na resolución de casos prácticos realizado polo alumnos nas clases, os traballos realizados (tanto na aula como fora dela) polos alumnos tanto dun xeito individual como en grupo, así como a presentación dos mesmos.

No caso de que o alumno non poda demostrar que ten adquirido coñecementos suficientes cos traballos realizados ao longo do curso de forma continuada, terá que superar unha proba final que incluírá preguntas Teóricas e/ou de aplicación práctica.

Esta modalidade é aplicable nas convocatorias do mesmo curso académico.

2) AVALIACIÓN NON CONTINUA

No caso de que o estudante non opte pola avaliación continua, este terá que realizar unha proba escrita. Dita proba comporase de dúas partes: Teórica (poderá conter preguntas tipo test e/ou preguntas curtas e de desenvolvemento) Práctica: resolución de preguntas que requiran a aplicación práctica dos coñecementos. Esta proba NON ten porque ser igual a que serán que superar os alumnos que opten pola avaliación continuada,

En segunda convocatoria, manterase o procedemento de avaliación anteriormente descrito.

As datas e horarios das probas de avaliación das diferentes convocatorias son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Centro para o curso 2017-18.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Seybold, Patricia B., **Cientes.com : cómo crear una estrategia de negocios rentable para la Internet y el futuro**,

Varios, **Claves del nuevo marketing : cómo sacarle partido a la web 2.0**, 2009,

Smith, Nick, **The Social media management handbook : everything you need to know to get social media working in yo**, 2011,

Dave Chaffey et al, **Internet Marketing. Strategy Implementation and Practice**, 2009,

Charlesworth, A, **Internet Marketing: A Practical Approach**, 2009,

Ryan, Damian, **Understanding digital marketing : marketing strategies for engaging the digital generation**, 2009,

Gutiérrez Arranza y Sánchez Franco (coord), **Márketing en Internet. Estrategia y empresa**, 2005,

Weber, Larry, **Everywhere : comprehensive digital business strategy for the social media era**, 2011,

Outros comentarios

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co alumno na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situacións que puidesen xurdir. Así mesmo, achegarase aos alumnos a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.
