



DATOS IDENTIFICATIVOS

Empresa: Mercadotecnia de produtos audiovisuais e multimedia

Materia	Empresa: Mercadotecnia de produtos audiovisuais e multimedia			
Código	P04G070V01401			
Titulación	Grao en Comunicación Audiovisual			
Descritores	Creditos ECTS 6	Sinale FB	Curso 2	Cuadrimestre 2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
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			
Descrición xeral	O obxectivo é sentar as bases conceptuais do marketing necesarias para a análise do mercado audiovisual e comercialización de produtos audiovisuais e multimedia.			

Competencias

Código	
B4	Habilidade para expor os resultados dos traballos académicos de maneira escrita, oral ou por medios audiovisuais ou informáticos de acordo aos canons das disciplinas da comunicación.
B5	Coñecemento dos valores constitucionais, principios éticos e normas deontolóxicas aplicables á comunicación audiovisual, en especial as relativas á igualdade de homes e mulleres, á non discriminación de persoas con discapacidade e ao uso non sexista da imaxe feminina nos medios de comunicación de masas.
C26	Capacidade para levar a cabo a análise e implementación de estratexias de mercadotecnia para o desenvolvemento, distribución e consumo de produtos audiovisuais e multimedia orientados ao mercado
D1	Comprender a importancia dos cambios tecnolóxicos, económicos e sociais no desenvolvemento de proxectos audiovisuais
D5	Comprender a importancia de desenvolver un respecto solidario polas diferentes persoas e pobos do planeta, polos valores universais de educación, cultura, paz e xustiza, polos dereitos humanos, a igualdade de oportunidades e a non discriminación por razóns de sexo, raza ou relixión.
D6	Comprender a necesidade da conservación do patrimonio lingüístico, audiovisual e cultural de Galicia

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
1- Situar a actividade audiovisual nun contexto de competencia local, nacional e internacional, destacando as técnicas comerciais, de promoción, venda e distribución de producións audiovisuais e multimedia, así como ao fomento da actividade emprendedora e do concepto de empresa como unidade básica de produción audiovisual	C26	D1 D5 D6
2 - Analizar e desenvolver as estratexias de distribución e consumo de contidos sonoros e audiovisuais e a súa influencia no proceso de produción	C26	D1
3 - Expor de forma adecuada os resultados dos traballos académicos de maneira oral ou por medios audiovisuais ou informáticos conforme aos canons das disciplinas da comunicación	B4	C26
4 - Recoñecer os cambios tecnolóxicos, empresariais ou organigramas laborais		D1
5 - Crear un ambiente de traballo en equipo onde as ideas individuais intégrense nun proxecto cun obxectivo común	B5	D5
6 - Organizar a temporalización das tarefas realizándoas de maneira ordenada adoptando con lóxica as decisións prioritarias nos diferentes procesos de produción audiovisual.	C26	

Contidos

Tema	
1. INTRODUCCIÓN AO CONCEPTO DE MARKETING.	1.1. Conceptos básicos de marketing. 1.2. Evolución do marketing. 1.3. O marketing relacional.
2. A PLANIFICACIÓN ESTRATÉXICA.	2.1. A planificación estratéxica de marketing. 2.2. O plan de marketing.
3. A INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	3.1. Concepto, contido e aplicacións da Investigación de Mercados. 3.2. Fases da Investigación de Mercados.
4. O MERCADO E O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR.	4.1. Conceptos de mercado e demanda. 4.2. Estudo do comportamento de compra do consumidor. 4.3. A segmentación do mercado.
5. O MARKETING MIX.	5.1. O produto. 5.2. O precio e o valor. 5.3. A distribución. 5.4. A comunicación comercial.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	21	55	76
Resolución de problemas	18	18	36
Resolución de problemas de forma autónoma	0	17	17
Debate	3	0	3
Outros	0	15	15
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introdutorias	Actividades encamiñadas a tomar contacto e reunir información sobre o alumnado, así como a presentar a asignatura.
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos da materia obxecto de estudo, así como as bases teóricas.
Resolución de problemas	Resolución de casos prácticos na aula a partir dos contidos teóricos.
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividade na que se formulan problemas e exercicios relacionados coa asignatura. O alumno/a debe desenvolver a análise e resolución dos problemas e exercicios de xeito autónomo.
Debate	Charla aberta entre un grupo de estudantes. Pode centrarse nun tema dos contidos da materia, na análise dun caso, no resultado dun proxecto, exercicio ou problema desenvolvido previamente na sesión maxistral...
Outros	

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Atención ao alumno en horario de titorías, de forma individual ou en grupos pequenos, para atender as necesidades e consultas relacionadas co estudo e temas vinculados coa materia, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta atención prestarase tamén a través da plataforma virtual e, en casos puntuais, a través do correo electrónico.
Resolución de problemas	Atención personalizada a o alumno en horario de titorías para a resolución de dúbidas que se susciten.

Avaliación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe

Resolución de problemas	Evaluáranse os traballos realizados na clase, a asistencia, a participación en clase, a realización de presentacións en público, etc.	10	B4 B5	C26	D1 D5 D6
Resolución de problemas de forma autónoma	Evaluación dos traballos entregados na plataforma docente.	20	B4 B5	C26	D1 D5 D6
Exame de preguntas obxectivas	Trátase dun exame a final de curso orientado á aplicación dos conceptos desenvolvidos na asignatura. É necesario alcanzar un aprobado nesta proba para aprobar a asignatura.	70	B4 B5	C26	D1 D5 D6

Outros comentarios sobre a Avaliación

A información sobre as actividades avaliativas está dispoñible no espazo da materia en Faitic, baixo a etiqueta "Avaliación".

Esta materia impártese en réxime PRESENCIAL polo que os alumnos deben asistir as sesións teóricas e prácticas no horario establecido polo centro. Isto supón que o único sistema de avaliación é o contemplado nesta guía. O sistema de avaliación da materia apóiase en dous elementos:

- 1) Superación da parte práctica, coa realización das actividades programadas, a asistencia ás clases e a participación nas mesmas. A calificación será de máximo 3 puntos e non poderá ser mellorada para a convocatoria de xullo xa que proceden do traballo desenvolvido durante o curso.
- 2) Superación da parte teórica, mediante un examen escrito que se realizará en a data sinalada polo centro. A puntuación máxima será de 7 puntos.

Os alumnos ós que lles resulte imposible asistir a as clases prácticas deberán poñerse en contacto co profesor durante a primeira quincena de curso.

Para aprobar a materia é necesario obter polo menos unha cualificación de 3,5 puntos no exame da parte teórica. No caso de non superar esta calificación non se sumará ao exame a cualificación das prácticas.

O alumno terá a opción de presentarse á convocatoria de xuño-xullo. Na convocatoria de XULLO /EXTRAORDINARIA a forma de avaliación é a mesma que na primeira. A cualificación da parte práctica conservárase en tódalas convocatorias dese curso académico. Con todo, si a materia non é superada neste curso académico, o alumno deberá cursarla novamente adaptándose á guía docente que estea vixente e non se conservará ningunha de as cualificacións obtidas no curso anterior.

Bibliografía. Fontes 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

To approve the subject it is necessary to read and assimilate the following texts,

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Estratexias publicitarias e de relacións públicas para produtos audiovisuais/P04G070V01501

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de organización e xestión empresarial/P04G190V01202