



DATOS IDENTIFICATIVOS

Métodos para a Análise do Turismo e Influencia das Novas Tecnoloxías en Hábitos de Consumo

Materia	Métodos para a Análise do Turismo e Influencia das Novas Tecnoloxías en Hábitos de Consumo			
Código	O04M097V01104			
Titulación	Máster Universitario en Dirección e Planificación do Turismo Interior e de Saúde			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento				
Coordinador/a	Fraiz Brea, José Antonio			
Profesorado	Araújo Vila, Noelia Cotos Yáñez, Tomas Raimundo Fraiz Brea, José Antonio Guevara Plaza, Antonio Ramos Valcárcel, David			
Correo-e	jafraiz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Esta materia céntrase na investigación de mercados turísticos por mostraxe estatística e o deseño da enquisa. Creación de base de datos. Análise de datos mediante técnicas estatísticas univariáveis, bivariáveis e multivariáveis. Elaboración de informes de resultados. Análise do consumidor de turismo. Papel das novas tecnoloxías no estudo e os hábitos de consumo do potencial turista (compra de billetes por internet, procura de información e comentarios en blogs, webs, redes..., preparación de viaxes, reservas de hoteis online...).			

Competencias

Código	
B1	Analizar e relacionar a dimensión e o carácter dinámico do Turismo e o seu incidencia na Xestión e Dirección.
B2	Predecir os potenciais turísticos dun territorio.
B3	Utilizar métodos de xestión empresarial que conduzan á innovación e desenvolvemento do negocio.
B4	Definir prioridades na consecución de obxectivos.
B5	Hipotetizar as novas situacións.
B6	Aconsellar estratexias e resolver problemas.
B7	Planear nun contexto de responsabilidade social.
B8	Inferir e valorar con espírito crítico os resultados obtidos.
B9	Aplicar as técnicas de promoción e de marketing de servizos.
B10	Negociar: chegar a acordos.
B11	Organizar e liderar equipos.
B12	Definir as competencias e habilidades a nivel individual, grupal e organizativo.
B13	Promover o coñecemento e desenvolver instrumentos e procedementos que sexan sensibles ao recoñecemento das diferenzas entre mulleres e homes, procedencia e funcionalidade, á vez que potencien o enriquecemento humano dos equipos e das persoas sen diferenciar en canto a xénero, oportunidades e accesibilidade para todos, incluíndo os valores democráticos da sociedade europea actual, o fomento da cultura da paz e a protección medioambiental.
C18	Valorar sistemas de control da evolución da actividade turística.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Comprender a importancia da información de carácter comercial para a toma de decisións no ámbito tanto da xestión de empresas turísticas como de destinos turísticos.	B1 B7 B8 B10 B11 B12 B13
Identificar os principais estudos e fontes de información e investigación no ámbito turístico.	B12 C19
Coñecer e elixir dun modo adecuado entre os diferentes métodos de captación de información para un estudo de carácter turístico.	B1 B6 B7 B8 B12 C19
Ser capaz de establecer ferramentas de recollida de datos e saber tratar eses datos.	B6 B12 C18 C19
Ser capaz de realizar unha investigación comercial para axudar á toma de decisións empresariais.	B1 B2 B6 B9 B10 B12 C18 C19
Coñecer cales son as novas tecnoloxías que se están utilizando no sector turístico.	B2 B3 B9 B12
Coñecer cales son as pautas de consumo dos consumidores turísticos, así como as novas tendencias, gustos e hábitos.	B2 B3 B4 B5 B12 B13 C18

Contidos

Tema	
MÓDULO I. NOVAS TECNOLOXÍAS APLICADAS Ao TURISMO	I.1. Web 2.0 I.1.1. Conceptos e filosofía I.1.2. Usuario como xerador de contido (UGC) I.1.3. Uso do medios Blogue, Wikis, Flickr, Slideshare, Youtube, Del.icio.us, Mashups I.1.4. Como medir os resultados: Google Analytics, Google Trends I.2. Redes Sociais I.2.1. Conceptos e arquitectura I.2.2. Promoción a través de Facebook, Google+, Twitter, etc. I.3. Cloud Computing e ferramentas colaborativas I.3.1. SO na nube: eyeOS I.3.2. Google Docs, Dropbox. etc
MÓDULO II. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS TURÍSTICOS	II.1. Mecánica da investigación comercial II.2. Investigación cualitativa II.3. Investigación cuantitativa

MÓDULO III. COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR III.1. O CONSUMIDOR E O COMPORTAMENTO DE COMPRA TURÍSTICO

- III.1.1. O consumidor
- III.1.2. O comportamento do consumidor e a mercadotecnia
- III.1.3. O proceso de decisión de compra
- III.1.4. Factores do proceso de decisión de compra
- III.2. O CONSUMIDOR TURÍSTICO
- III.2.1. Factores influentes na compra
- III.2.2. O novo consumidor turístico
- III.2.3. Novas tendencias turísticas

MÓDULO IV. TÉCNICAS DE MOSTRAXE

- IV.1 Introducción á teoría da mostraxe en poboacións finitas: conceptos básicos.
- IV.2 Mostraxe aleatoria simple: descrición, estimadores dos parámetros poboacionais e determinación do tamaño muestral. Selección dunha mostra por m.a.s.
- IV.3 Mostraxe sistemática: descrición, estimadores dos parámetros poboacionais e determinación do tamaño muestral. Comparación con m.a.s. Selección dunha mostra.
- IV.4 Mostraxe estratificado: descrición, estimadores dos parámetros poboacionais, tipos de afixación e determinación do tamaño muestral. Comparación con m.a.s. Selección dunha mostra.
- IV.5 Mostraxe por conglomerados: descrición, estimadores dos parámetros poboacionais e determinación do tamaño muestral. Comparación con m.a.s. Selección dunha mostra.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminarios	15	0	15
Traballos de aula	5	0	5
Estudo de casos/análises de situacións	5	0	5
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	124	0	124
Probos de tipo test	1	0	1

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Seminarios	Clases teórico-prácticas
Traballos de aula	Aplicación da teoría a traballos propostos en aula.
Estudo de casos/análises de situacións	Estudo de casos prácticos propostos en aula.
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	Realización de traballos por parte da alumna fóra de aula.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Seminarios	Atención en grupo na propia aula.
Traballos de aula	Realización de traballos en aula baixo a supervisión do docente.
Estudo de casos/análises de situacións	Orientacións individuais para a resolución de estudos de caso.
Probos	Descrición
Probos de tipo test	Avaliación personalizada da materia.

Avaliación

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

Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	A avaliación comprenderá a realización de exercicios e casos prácticos de cada un dos bloques da materia (90% da nota). Para superar a materia é necesario entregar os supostos de todos os bloques así como realizar o exame, sendo necesaria unha nota mínima de 4 en cada unha das partes e unha media igual ou superior a 5. A entrega das actividades farase a través de faitic, menú exercicios.	90	B1	C18
			B2	C19
			B3	
			B4	
			B5	
			B6	
			B7	
			B8	
			B9	
			B10	
			B11	
			B12	
			B13	
Probas de tipo test	Realización dun exame de control o día fixado como tal no calendario de exames (10% da nota).	10	B1	C18
			B2	C19
			B3	
			B4	
			B5	
			B6	
			B7	
			B8	
			B9	
			B10	
			B11	
			B12	
			B13	

Outros comentarios sobre a Avaliación

A data do exame en primeira convocatoria será o 12 de xaneiro de 2017 ás 17.00 horas (Seminario 0.2)*.

A data do exame en segunda convocatoria será o 6 de xullo de 2017 ás 18 horas (Seminario 0.2)*.

*En caso de conflito ou disparidade entre as datas dos exames, prevalecerán as sinaladas na páxina web www.masterturismoourense.es (pestana área de traballo).

Bibliografía. Fontes de información

- ALONSO, J. y GRANDE, I. (2004): Comportamiento del consumidor. ESIC. Madrid.
- ALTÉS C, 1995, MARKETING Y TURISMO. MADRID: SÍNTESIS
- DE BORJA, L. et al (2002): El consumidor turístico. ESIC. Madrid.
- DÍEZ, E; LANDA, J (2002): MARKETING: INVESTIGACIÓN COMERCIAL. MADRID: PIRÁMIDE
- FERNÁNDEZ A (2002):INVESTIGACIÓN Y TÉCNICAS DE MERCADO MADRID ESIC
- GARCÍA E (2001):CALIDAD DE SERVICIO EN HOTELES DE SOL Y PLAYA. MADRID SÍNTESIS
- GRANDE I; ABASCAL E (2003): FUNDAMENTOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN COMERCIAL 7ª EDICIÓN MADRID ESIC.
- GONZÁLEZ M.A. (2000): INVESTIGACIÓN COMERCIAL. MADRID ESIC
- KOTLER, P. et al (2003): Marketing para Turismo. Pearson Education.
- MALHOTRA N (1997):INVESTIGACIÓN DE MERCADOS. UN ENFOQUE PRÁCTICO 2ª EDICIÓN, MÉXICO. PRENTICE HALL.
- MOLLÁ, A. et al (2006). Comportamiento del consumidor. Ed. UOC. Barcelona.
- MORAGUES, D. (2006): Turismo, cultura y desarrollo. Agencia Española de Cooperación Internacional. Madrid.
- SERRA, A. (2005): Marketing turístico. Pirámide. Madrid.

Recomendacións