



DATOS IDENTIFICATIVOS

Métodos para el Análisis del Turismo en Influencia de las Nuevas Tecnologías en Hábitos de Consumo

| | | | | |
|---------------------|--|------------|-------|--------------|
| Asignatura | Métodos para el Análisis del Turismo en Influencia de las Nuevas Tecnologías en Hábitos de Consumo | | | |
| Código | O04M097V01104 | | | |
| Titulación | Máster Universitario en Dirección y Planificación del Turismo Interior y de Salud | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Seleccione | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 1 | 1c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | Gallego | | | |
| Departamento | | | | |
| Coordinador/a | Fraiz Brea, José Antonio | | | |
| Profesorado | Araújo Vila, Noelia Cotos Yáñez, Tomas Raimundo Fraiz Brea, José Antonio Guevara Plaza, Antonio Martínez Fernández, Valentin Alejandro Ramos Valcárcel, David | | | |
| Correo-e | jafraiz@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | Esta materia se centra en la investigación de mercados turísticos por muestreo estadístico y el diseño de la encuesta. Creación de base de datos. Análisis de datos mediante técnicas estadísticas univariadas, bivariadas y multivariadas. Elaboración de informes de resultados. Análisis del consumidor de turismo. Papel de las nuevas tecnologías en el estudio y los hábitos de consumo del potencial turista (compra de billetes por internet, búsqueda de información y comentarios en blogs, webs, redes..., preparación de viajes, reservas de hoteles online...). | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| B1 | Analizar y relacionar la dimensión y el carácter dinámico del Turismo y su incidencia en la Gestión y Dirección. |
| B2 | Predecir los potenciales turísticos de un territorio. |
| B3 | Utilizar métodos de gestión empresarial que conduzcan a la innovación y desarrollo del negocio. |
| B4 | Definir prioridades en la consecución de objetivos. |
| B5 | Hipotetizar las nuevas situaciones. |
| B6 | Aconsejar estrategias y resolver problemas. |
| B7 | Planear en un contexto de responsabilidad social. |
| B8 | Inferir y valorar con espíritu crítico los resultados obtenidos. |
| B9 | Aplicar las técnicas de promoción y de marketing de servicios. |
| B10 | Negociar: llegar a acuerdos. |
| B11 | Organizar y liderar equipos. |
| B12 | Definir las competencias y habilidades a nivel individual, grupal y organizativo. |

| | |
|-----|---|
| B13 | Promover el conocimiento y desarrollar instrumentos y procedimientos que sean sensibles al reconocimiento de las diferencias entre mujeres y hombres, procedencia y funcionalidad, al tiempo que potencien el enriquecimiento humano de los equipos y de las personas sin diferenciar en cuanto a género, oportunidades y accesibilidad para todos, incluyendo los valores democráticos de la sociedad europea actual, el fomento de la cultura de la paz y la protección medioambiental. |
| C18 | Valorar sistemas de control de la evolución de la actividad turística. |
| C19 | Aplicar técnicas de recogida y análisis de datos. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados previstos en la materia | Resultados de Formación y Aprendizaje |
|---|--|
| Comprender la importancia de la información de carácter comercial para la toma de decisiones en el ámbito tanto de la gestión de empresas turísticas como de destinos turísticos. | B1 B7 B8 B10 B11 B12 B13 |
| Identificar los principales estudios y fuentes de información e investigación en el ámbito turístico. | B12 C19 |
| Conocer y elegir de un modo adecuado entre los diferentes métodos de captación de información para un estudio de carácter turístico. | B1 B6 B7 B8 B12 C19 |
| Ser capaz de establecer herramientas de recogida de datos y saber tratar esos datos. | B6 B12 C18 C19 |
| Ser capaz de realizar una investigación comercial para ayudar a la toma de decisiones empresariales. | B1 B2 B6 B9 B10 B12 C18 C19 |
| Conocer cuáles son las nuevas tecnologías que se están utilizando en el sector turístico. | B2 B3 B9 B12 |
| Conocer cuáles son las pautas de consumo de los consumidores turísticos, así como las nuevas tendencias, gustos y hábitos. | B2 B3 B4 B5 B12 B13 C18 |

Contenidos

Tema

MÓDULO I. NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS AL TURISMO

TURISMO

- I.1.1. Conceptos y filosofía
- I.1.2. Usuario como generador de contenido (UGC)
- I.1.3. Uso de los medios Blog, Wikis, Flickr, Slideshare, Youtube, Del.icio.us, Mashups
- I.1.4. Como medir los resultados: Google Analytics, Google Trends
- I.2. Redes Sociales
 - I.2.1. Conceptos y arquitectura
 - I.2.2. Promoción a través de Facebook, Google+, Twitter, etc.
- I.3. Cloud Computing y herramientas colaborativas
 - I.3.1. SO en la nube: eyeOS
 - I.3.2. Google Docs, Dropbox. etc

| | |
|---|---|
| MÓDULO II. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS TURÍSTICOS | II.1. Mecánica de la investigación comercial II.2. Investigación cualitativa II.3. Investigación cuantitativa |
| MÓDULO III. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TURÍSTICO | III.1. EL CONSUMIDOR Y EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA III.1.1. El consumidor III.1.2. El comportamiento del consumidor y el marketing III.1.3. El proceso de decisión de compra III.1.4. Factores del proceso de decisión de compra III.2. EL CONSUMIDOR TURÍSTICO III.2.1. Factores influyentes en la compra III.2.2. El nuevo consumidor turístico III.2.3. Nuevas tendencias turísticas |
| MÓDULO IV. TÉCNICAS DE MUESTREO | IV.1 Introducción a la teoría del muestreo en poblaciones finitas: conceptos básicos. IV.2 Muestreo aleatorio simple: descripción, estimadores de los parámetros poblacionales y determinación del tamaño muestral. Selección de una muestra por m.a.s. IV.3 Muestreo sistemático: descripción, estimadores de los parámetros poblacionales y determinación del tamaño muestral. Comparación con m.a.s. Selección de una muestra. IV.4 Muestreo estratificado: descripción, estimadores de los parámetros poblacionales, tipos de afijación y determinación del tamaño muestral. Comparación con m.a.s. Selección de una muestra. IV.5 Muestreo por conglomerados: descripción, estimadores de los parámetros poblacionales y determinación del tamaño muestral. Comparación con m.a.s. Selección de una muestra. |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Seminarios | 30 | 0 | 30 |
| Trabajos de aula | 8 | 0 | 8 |
| Estudio de casos/análisis de situaciones | 5 | 0 | 5 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma | 5 | 101 | 106 |
| Pruebas de tipo test | 1 | 0 | 1 |

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

Metodologías

| | Descripción |
|--|---|
| Seminarios | Clases teórico-prácticas |
| Trabajos de aula | Aplicación de la teoría a trabajos propuestos en aula. |
| Estudio de casos/análisis de situaciones | Estudio de casos prácticos propuestos en aula. |
| Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma | Realización de trabajos por parte del alumna fuera de aula. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--|--|
| Seminarios | Atención en grupo en el propio aula. |
| Trabajos de aula | Realización de trabajos en aula bajo la supervisión del docente. |
| Estudio de casos/análisis de situaciones | Orientaciones individuales para la resolución de estudios de caso. |

Evaluación

| Descripción | Calificación Resultados de Formación y Aprendizaje |
|-------------|--|
| | |

| | | | | |
|--|--|----|-----|-----|
| Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma | La evaluación comprenderá la realización de ejercicios y casos prácticos de cada uno de los bloques de la materia (90% de la nota). Para superar la materia es necesario entregar los supuestos de todos los bloques así como realizar el examen, siendo necesaria una nota mínima de 4 en cada una de las partes y una media igual o superior a 5. La entrega de las actividades se hará a través de faitic, menú ejercicios. | 90 | B1 | C18 |
| | | | B2 | C19 |
| | | | B3 | |
| | | | B4 | |
| | | | B5 | |
| | | | B6 | |
| | | | B7 | |
| | | | B8 | |
| | | | B9 | |
| | | | B10 | |
| | | | B11 | |
| | | | B12 | |
| | | | B13 | |
| Pruebas de tipo test | Realización de un examen de control el día fijado como tal en el calendario de exámenes (10% de la nota) | 10 | B1 | C18 |
| | | | B2 | C19 |
| | | | B3 | |
| | | | B4 | |
| | | | B5 | |
| | | | B6 | |
| | | | B7 | |
| | | | B8 | |
| | | | B9 | |
| | | | B10 | |
| | | | B11 | |
| | | | B12 | |
| | | | B13 | |

Otros comentarios sobre la Evaluación

En caso de no superar la materia en la primera convocatoria (enero) el estudiante deberá entregar de nuevo las actividades no entregadas o no superadas, en la convocatoria de julio (fecha límite de entrega el mismo día del examen, vía FAITIC, en la carpeta correspondiente). Igualmente deberá repetir el examen en la fecha fijada en julio en caso de no superar o no presentarse al examen de enero.

Fechas de examen: las oficiales del calendario de exámenes del Máster.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

- ALONSO, J. y GRANDE, I., **Comportamiento del consumidor**, 1, ESIC, 2004
- SERRA, A., **Marketing turístico**, 1, Pirámide, 2005
- MALHOTRA N, **Investigación de mercados**, 5, Prentice Hall, 2014
- PARRA, E., **Gestión y dirección de empresas turísticas**, 1, McGraw-Hill, 2006

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones