

**Proyecto/Guía docente de la asignatura**

Se debe indicar de forma fiel cómo va a ser desarrollada la docencia. Esta guía debe ser elaborada teniendo en cuenta a todos los profesores de la asignatura. Conocidos los espacios y profesorado disponible, se debe buscar la máxima presencialidad posible del estudiante siempre respetando las capacidades de los espacios asignados por el centro y justificando cualquier adaptación que se realice respecto a la memoria de verificación. Si la docencia de alguna asignatura fuese en parte online, deben respetarse los horarios tanto de clase como de tutorías). La planificación académica podrá sufrir modificaciones de acuerdo con la actualización de las condiciones sanitarias.

Asignatura	COMERCIO ELECTRÓNICO		
Materia	SISTEMAS DE INFORMACIÓN		
Módulo			
Titulación	GRADO EN INGENIERÍA INFORMÁTICA DE SERVICIOS Y APLICACIONES		
Plan	413	Código	40841
Periodo de impartición	Primer cuatrimestre (S7)	Tipo/Carácter	Optativa
Nivel/Ciclo	Grado	Curso	4º
Créditos ECTS	6 créditos ECTS		
Lengua en que se imparte	Español		
Profesor/es responsable/s	David Matarranz Casado		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	633 62 00 62 / davidmatarranz@yahoo.es		
Departamento	Organización de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados		



1. Situación / Sentido de la Asignatura

1.1 Contextualización

Uno de los campos de la Economía que más rápidamente está evolucionando es la actividad comercial. La incorporación de las nuevas tecnologías, unida a la globalización de los mercados, ha provocado que la actividad comercial esté cambiando con rapidez y adquiriendo un elevado grado de desarrollo y complejidad. Las empresas se enfrentan a mercados cada vez más amplios, y en los que la competencia es más intensa; lo que se traduce en que todas las actividades relacionadas con la forma en que la tecnología influye en la comercialización y distribución de productos o servicios adquieran una mayor relevancia, si cabe. Es en este campo donde muchas empresas se juegan su futuro, situándose su importancia por encima de otros ámbitos empresariales también significativos, como puede ser la Producción o la Administración.

Esta relevancia creciente de la actividad comercial exige, cada vez más, la presencia en las empresas de personas que se dediquen al desarrollo de estas funciones comerciales, con la suficiente capacidad para desempeñar las tareas específicas de esta área de negocio. Este profesional necesita tener unas competencias y habilidades específicas, muy diferentes de las que se requieren en otros ámbitos de los estudios de la titulación. Por tal motivo, la Universidad debe disponer de una enseñanza dirigida esencialmente a la formación de personas que están en disposición de acudir debidamente preparadas a ejercer las funciones referidas a la actividad comercial.

1.2 Relación con otras materias

Esta asignatura está relacionada con todas las materias definidas en el plan de estudios del Título de Grado en Ingeniería Informática de Servicios y Aplicaciones. Especialmente, con las asignaturas de las áreas empresariales económica, comercial y financiera.

1.3 Prerrequisitos

Es conveniente que el alumno haya cursado previamente la asignatura de primer curso "Organización y Gestión de Empresas".



2. Competencias

2.1 Generales

- G-03. Capacidad de análisis y síntesis.
- G-05. Comunicación oral y escrita en la lengua propia.
- G-07. Habilidades básicas en el manejo del ordenador.
- G-08. Habilidades de gestión de la información.
- G-09. Resolución de problemas.
- G-10. Toma de decisiones.
- G-11. Capacidad crítica y autocrítica.
- G-12. Trabajo en equipo.
- G-15. Liderazgo.
- G-17. Habilidades de investigación.
- G-19. Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones.
- G-20. Capacidad de generar nuevas ideas.
- G-21. Habilidad para trabajar de forma autónoma.

2.2 Específicas

- CE-6. Conocimiento adecuado del concepto de empresa, marco institucional y jurídico de la empresa.
Organización y gestión de empresas.
- CE-35. Capacidad para comprender y aplicar los principios y prácticas de las organizaciones, de forma que puedan ejercer como enlace entre las comunidades técnica y de gestión de una organización y participar activamente en la formación de los usuarios.

3. Objetivos

Proporcionar las herramientas básicas en la gestión del marketing electrónico de las organizaciones, que capaciten en la obtención de información necesaria para el análisis del entorno y de los consumidores y empresas, que faciliten la toma de decisiones de marketing y permitan su ejecución y posterior análisis de los resultados.

Subcompetencias disciplinares (Saber)

- Conocer la importancia e implicaciones del marketing en las organizaciones.
- Analizar el mercado y su demanda, haciéndose un especial énfasis en sus características diferenciadoras.
- Comprender su complejidad y conocer la influencia que las variables del entorno tienen en las decisiones empresariales, así como en la evolución de su mercado.
- Estudiar cómo toman sus decisiones los consumidores y qué factores influyen en ellas.
- Analizar y comprender la planificación y el desarrollo de productos, así como las principales decisiones que afectan a la configuración y gestión de sus atributos
- Conocer las herramientas de marketing y sus aplicaciones básicas en las empresas para conseguir sus objetivos y generar valor para el cliente.

Subcompetencias profesionales (Saber hacer)

- Gestionar (iniciar su acercamiento) la función del marketing en las organizaciones y emprender acciones que favorezcan la satisfacción de los clientes y mejoren sus relaciones con ellos.
- Analizar la demanda y definir el papel del marketing para que contribuya a la consecución de los objetivos del sector turístico.
- Segmentar los mercados e identificar la estrategia más adecuada dadas las condiciones del mercado y las características de los consumidores.
- Adaptarse y reaccionar ante situaciones imprevistas por cambios en el mercado, entorno, etc.
- Anticiparse a las necesidades y expectativas de los clientes.
- Definir objetivos comerciales.
- Diseñar en la práctica acciones relativas al producto y marcas para las empresas.

Al finalizar cada bloque los alumnos deberán alcanzar los siguientes **objetivos específicos**:

Bloque I	Demostrar conocimiento de los fundamentos conceptuales del marketing electrónico y del comercio electrónico, del desarrollo y de la evolución histórica del entorno virtual para las empresas y organizaciones
Bloque II	Conocer los instrumentos para la toma de decisiones estratégicas en el Marketing Electrónico, con base en herramientas de investigación comercial, el comportamiento del consumidor y de los negocios en entornos digitales.
Bloque III	Conocer los elementos de diseño de un plan de e-marketing, considerando herramientas de marketing digital, móvil y en redes sociales; medición y estadísticas de analítica web y con aplicación a un negocio del sector informático.

4. Contenidos y/o bloques temáticos

Carga de trabajo en créditos ECTS: 6

a. Contextualización y justificación

En un momento en el que comercio electrónico gana peso en la forma de comercializar los bienes y servicios es imprescindible conocer las competencias acerca de su desarrollo y evolución.

b. Objetivos de aprendizaje

c. Contenidos

El Bloque I se estudian los conceptos del comercio electrónico, el e-marketing y el e-bussines, las variables que lo integran y la incidencia que éstas tienen en las decisiones de marketing de las organizaciones.

El Bloque II se centra en conocer los instrumentos para la toma de decisiones estratégicas en el marketing electrónico, con base en herramientas de investigación comercial, el comportamiento del consumidor y de los negocios en entornos digitales.

El Bloque III sirve para entender y desarrollar en la práctica los instrumentos para la gestión operativa de marketing y el comercio electrónico.

BLOQUE I: FUNDAMENTOS DE MARKETING Y COMERCIO ELECTRÓNICO.

- Tema 1. Introducción al marketing electrónico.

BLOQUE II. INSTRUMENTOS Y ESTRATEGIAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO.

- Tema 2. El Comercio electrónico
- Tema 4. Tecnología del Comercio electrónico
- Tema 5. Estrategia y ventaja competitiva en el comercio electrónico

BLOQUE III. GESTIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO.

- Tema 6. Logística y operaciones en el comercio electrónico
- Tema 7 – Herramientas y métricas de marketing electrónico.
- Tema 8 – El plan de e-marketing y Marketing de contenidos.

d. Métodos docentes

Esta asignatura combina conocimiento teórico y práctico. En las sesiones teóricas se explican los conceptos clave sobre el marketing electrónico. En las sesiones prácticas se investigará sobre casos exitosos, que ejemplifiquen lo aprendido en clase.

Adicionalmente, se desarrollará un trabajo en grupo que comprende varias fases: la elección de un producto o servicio online, el análisis del mismo mediante el uso de fuentes secundarias y primarias y, finalmente, la presentación final del estudio.

Estrategias de enseñanza-aprendizaje:

- Exposición de teoría y ejemplos
- Método del caso
- Investigación de campo
- Ejercicios prácticos
- Elaboración de informes

e. Plan de trabajo

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teórico-prácticas (T/M)	35	Estudio y trabajo autónomo individual	40
Clases prácticas de aula (A)	25	Estudio y trabajo autónomo grupal	50
Total presencial	60	Total no presencial	90

f. Evaluación

El carácter teórico-práctico de la asignatura hace imprescindible plasmar los conocimientos adquiridos en un caso práctico de carácter individual donde se recopile los diversos aspectos del Comercio electrónico.

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Trabajo práctico individual en el aula	25%	
Trabajo práctico individual fuera del aula	75%	

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN
<ul style="list-style-type: none">• Convocatoria ordinaria: Aprobado = 5 puntos.• Convocatoria extraordinaria: Mismos criterios que en la convocatoria ordinaria.

g Material docente

g.1 Bibliografía básica

- Direct & Digital Marketing. El comercio electrónico Una guía completa para gestionar la venta online

Autor: Somalo Peciña, Ignacio Isbn: 9788417024673

g.2 Bibliografía complementaria

- Marketing. El libro del Comercio Electrónico
Autores: Liberos, Eduardo; García del Poyo, Rafael; Gil Rabadán, Juan; Merino, Juan Antonio. Isbn: 9788473567992
- *Marketing MK RET@IL Del comercio presencial al e-commerce. Marketing de la distribución.*
Autores: Sieira Valpuesta, Manuel; Ponzoa Casado, José Manuel. Isbn: 9788417129828
- Strategy Planning Marketing. El plan de marketing digital en la práctica.
Autor: Sainz de Vicuña Ancín, José María. Isbn: 9788417129750

g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)

h. Recursos necesarios

i. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
2	4 semanas
2	4 semanas
2	4 semanas

Añada tantas páginas como bloques temáticos considere realizar.

5. Métodos docentes y principios metodológicos

Esta asignatura combina conocimiento teórico y práctico. En las sesiones teóricas se explican los conceptos clave sobre el marketing electrónico. En las sesiones prácticas se investigará sobre casos exitosos, que ejemplifiquen lo aprendido en clase.

Adicionalmente, se desarrollará un trabajo en grupo que comprende varias fases: la elección de un producto o servicio online, el análisis del mismo mediante el uso de fuentes secundarias y primarias y, finalmente, la presentación final del estudio.

Estrategias de enseñanza-aprendizaje:



- Exposición de teoría y ejemplos
- Método del caso
- Investigación de campo
- Ejercicios prácticos
- Elaboración de informes



6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

ACTIVIDADES PRESENCIALES o PRESENCIALES A DISTANCIA ⁽¹⁾	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teórico-prácticas (T/M)	35	Estudio y trabajo autónomo individual	40
Clases prácticas de aula (A)	25	Estudio y trabajo autónomo grupal	50
Total presencial	60	Total no presencial	90
TOTAL presencial + no presencial			150

(1) Actividad presencial a distancia es cuando un grupo sigue una videoconferencia de forma síncrona a la clase impartida por el profesor para otro grupo presente en el aula.

(2)

7. Sistema y características de la evaluación

Criterio: cuando al menos el 50% de los días lectivos del cuatrimestre transcurran en normalidad, se asumirán como criterios de evaluación los indicados en la guía docente. Se recomienda la evaluación continua ya que implica minimizar los cambios en la agenda.

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Trabajo práctico individual en el aula	25%	
Trabajo práctico individual fuera del aula	75%	

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**
 - Aprobado = 5 puntos.
- **Convocatoria extraordinaria:**
 - Mismos criterios que en la convocatoria ordinaria.

8. Consideraciones finales