



Guía docente				
Datos Identificativos				2019/20
Asignatura (*)	Marketing Estratégico de Videojuegos		Código	730529001
Titulación	Máster Universitario en Diseño, Desenvolvemento e Comercialización de Videoxogos			
Descritores				
Ciclo	Periodo	Curso	Tipo	Créditos
Máster Oficial	1º cuatrimestre	Primero	Obligatoria	6
Idioma	Castellano			
Modalidad docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Empresa			
Coordinador/a	Blazquez Lozano, Felix	Correo electrónico	felix.blazquez@udc.es	
Profesorado	Blazquez Lozano, Felix Membela Pollán, Matías Enrique	Correo electrónico	felix.blazquez@udc.es matias.membela@udc.es	
Web				
Descripción general	<p>El objetivo de la asignatura es que el alumno domine los conocimientos planificación de marketing aplicados al mercado de videojuegos. Con esta premisa nos centraremos en el análisis de la demanda, la competencia y el comportamiento del consumidor.</p> <p>El alumno tendrá que ser capaz de dominar las técnicas para conocer las necesidades de los clientes, localizar nuevos nichos de mercado, identificar y valorar segmentos de mercado futuros y diseñar un plan de actuación para conseguir los objetivos marcados.</p>			

Competencias / Resultados del título	
Código	Competencias / Resultados del título
A1	CE01 - Conocer el funcionamiento y los actores del mercado de videojuegos
A2	CE02 - Manejarse de forma eficiente en los entornos, socioeconómicos, tecnológicos, políticos y culturales del sector de los videojuegos
B1	CB6 - Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación
B2	CB7 - Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio
B3	CB8 - Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios
B4	CB9 - Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades
B5	CB10 - Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo
B9	CG4 - Entender la importancia de la cultura emprendedora y conocer los medios al alcance de las personas emprendedoras
C1	CT1 - Habilidades comunicativas y claridad de exposición oral y escrita
C2	CT2 - Capacidad de trabajo personal, organizado y planificado
C3	CT3 - Habilidad para la gestión de la información
C4	CT4 - Capacidad de abstracción, análisis, síntesis y estructuración de la información y las ideas
C5	CT5 - Asunción de la importancia del aprendizaje a lo largo de la vida y capacidad de autoaprendizaje mediante la inquietud por buscar y adquirir nuevos conocimientos
C7	CT7 - Comprender y valorar la importancia que tiene la investigación, la innovación y el desarrollo tecnológico en la profesión y en el avance socioeconómico y cultural de la sociedad
C8	CT8 - Conocimiento y utilización de las nuevas tecnologías necesarias para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje a lo largo de su vida
C9	CT9 - Capacidad para dirigir y gestionar equipos de personas y grupos de empresa
C10	CT10 - Capacidad de trabajo en equipo y facilidad para la integración en equipos multidisciplinares



Resultados de aprendizaje

Resultados de aprendizaje	Competencias / Resultados del título		
El objetivo que se pretende conseguir es que el alumno domine los procedimientos y fases de la creación y lanzamiento de nuevos videojuegos con el objetivo de implementar una estrategia de marca que lo posicione en el mercado. En este ámbito se desarrollarán contenidos, operativa industrial, comercial y de comunicación.	AP1 AP2	BP1 BP2 BP3 BP4 BP5 BP9	CP1 CP2 CP3 CP4 CP5 CP7 CP8 CP9 CP10

Contenidos

Tema	Subtema
PARTE 1. INTRODUCCIÓN	TEMA 1. INTRODUCCIÓN A LA COMERCIALIZACIÓN EN EL SECTOR DE DOS VIDEOJUEGOS
PARTE 2. ANÁLISIS DEL ENTORNO	TEMA 2. ANÁLISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL Y COMPETENCIA TEMA 3. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
PARTE 3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO	TEMA 4. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO Y POSICIONAMIENTO TEMA 5. LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL TEMA 6. LA ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DE MERCADO
PARTE 4. ESTRATEGIAS	TEMA 7. LA FUNCIÓN DE LA ESTRATEGIA DE MERCADO TEMA 8. EL PLAN DE MARKETING ESTRATÉGICO

Planificación

Metodologías / pruebas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciales y virtuales)	Horas trabajo autónomo	Horas totales
Trabajos tutelados	A1 A2 B1 B2 B3 B4 B5 B9 C1 C2 C3 C4 C5 C7 C8 C9 C10	20	50	70
Prueba de respuesta múltiple	A1 A2 B1 B2 B3 B4 B5 B9 C1 C2 C3 C4 C5 C7 C8 C9 C10	1	13	14
Eventos científicos y/o divulgativos	A1 A2 B1 B2 B3 B4 B5 B9 C1 C2 C3 C4 C5 C7 C8 C9 C10	4	0	4
Sesión magistral	A2 A1 B1 B2 B3 B4 B5 B9 C1 C2 C3 C4 C5 C7 C8 C9 C10	15	45	60
Atención personalizada		2	0	2

(*) Los datos que aparecen en la tabla de planificación són de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de los alumnos

Metodologías

Metodologías	Descripción
--------------	-------------



Trabajos tutelados	Los estudiantes desarrollarán un trabajo que será tutorizado por el profesor y, por lo tanto, contará con soporte tutorial. Habrá pequeños grupos de estudiantes (70% de la calificación final). El objetivo del trabajo es la aplicación de los conceptos y fundamentos que se explican en clase y la estructura básica se relacionará con el orden y la estructura de los temas que se explican a lo largo del curso. El maestro supervisará y supervisará gradualmente al grupo para que el grupo pueda desarrollar gradualmente el trabajo a medida que se desarrolla el tema. De esta forma, se logra una enseñanza interactiva, práctica y participación activa del alumno a lo largo de todo el proceso de aprendizaje. La entrega del trabajo está prevista para la última semana del período escolar, aunque se ajustará a la disponibilidad de tiempo del alumno.
Prueba de respuesta múltiple	Test de respuesta múltiple individual (30% de la nota final). Cada pregunta mal contestada penaliza la calificación de la prueba (tres preguntas mal contestadas contrarrestan una correcta) y no se podrá dejar en blanco ninguna cuestión.
Eventos científicos y/o divulgativos	El alumnado también deberá asistir a actividades complementarias de carácter práctico (conferencias, seminarios, talleres o similares) con el fin de conocer casos prácticos expuestos por sus protagonistas; también en grupo se deberán analizar los contenidos de dichas actividades y reflejar dicho análisis en los correspondientes trabajos que se someterán a evaluación.
Sesión magistral	Explicación de los contenidos del programa teórico de la materia mediante la exposición oral, guiada con el uso de presentaciones, a través de medios audiovisuales. Se entregarán a los alumnos/las las diapositivas

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Sesión magistral	Los diferentes miembros del grupo podrán consultar las dudas correspondientes al desarrollo de los casos prácticos / lecturas que deben presentar o exponer. Del mismo modo, si tiene alguna pregunta sobre el material explicado en clase, puede consultar con el profesor en su oficina o establecer otro momento para aclarar dudas y facilitar el seguimiento del estudiante. Dispensa Académica. Se acepta. Los requerimientos de trabajo individual se llevarán a cabo "online". En primera y segunda oportunidad, la presentación del trabajo y la ejecución de los exámenes de mayo y julio será presencial.
Prueba de respuesta múltiple	
Trabajos tutelados	

Evaluación

Metodologías	Competencias / Resultados	Descripción	Calificación
Prueba de respuesta múltiple	A1 A2 B1 B2 B3 B4 B5 B9 C1 C2 C3 C4 C5 C7 C8 C9 C10	Examen tipo test con cuatro posibilidades, con preguntas sobre los contenidos desarrollados en el curso.	30
Trabajos tutelados	A1 A2 B1 B2 B3 B4 B5 B9 C1 C2 C3 C4 C5 C7 C8 C9 C10	Trabajo de desarrollo y defensa de los contenidos aplicados y centrados en los diferentes proyectos que se pidan.	70

Observaciones evaluación



En el desarrollo de la parte práctica se evaluará:

Aplicación de dos bases teóricas.

Calidad de presentación.

Precisión, claridad de exposición y calidad de las respuestas.

Fuentes primarias y secundarias utilizadas.

Revisión bibliográfica

Alumnos con dedicación a tiempo parcial y

dispensa académica de exención de asistencia: En el caso de alumnos con dedicación a tiempo parcial y dispensa académica de exención de asistencia, se empleará la plataforma Moodle y el correo electrónico como vehículo de comunicación principal para la gestión de contenidos, tutorías y la entrega de trabajos. Se acordará al inicio del curso un calendario específico de fechas compatible con su dedicación, mas tendrán la mismo deber de realizar actividades y de acudir la cualquier tipo de prueba de evaluación que el alumnado a tiempo completo. Excepto para las fechas aprobadas en la Junta de Facultad en lo que compete a la prueba objetiva, para las restantes pruebas se acordará al inicio del curso un calendario específico de fechas compatible con su dedicación.

Fuentes de información

Básica	<ul style="list-style-type: none"> - Kotler, P. y Armstrong, G. (2004). Introducción al Marketing, 10ª ed. Madrid: Pearson-Prentice. - Carrillo Marqueta, J., y Sebastián Morillas, A. (2010). Marketing Hero. Las herramientas comerciales de los videojuegos. Madrid: ESIC Editorial - Huguet Rodríguez, J., y González López-Huerta, J. J. (2012). Todo lo que hay que saber de videojuegos y marketing.. Madrid: Wolters Kluwer. - Lambin, Jean-Jacques (2013). Marketing estratégico. Madrid: ESIC Editorial - Martí Parreño, José (2010). Marketing y videojuegos. Madrid: ESIC Editorial - Roger, Best (2007). Marketing estratégico. Madrid: Pearson Prentice-Hall - Santesmases, M. (2012). Marketing: conceptos y estrategias. Madrid: Pirámide - Stanton William, J., Etzel Michael, J., y Walker Bruce, J. (2007). Fundamentos de marketing. Mc Graw Hill - Wesley, D., y Barczak, G. (2010). Innovation and Marketing in the Video Game Industry: avoiding the trap. Surrey: GOWER - Zackariasson, P., y Dymek, M. (2016). Video game marketing: a student textbook. London: Routledge
Complementaria	

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Desarrollo de Productos y Marcas de Videojuegos/730529002

Asignaturas que continúan el temario

Marketing Operativo de Videojuegos/730529022

Otros comentarios

?Para ayudar a conseguir un entorno inmediato sostenido y cumplir con el objetivo de la acción número 5: ?Docencia e investigación saludable y sustentable ambiental y social? del "Plan de Acción Green Campus Ferrol":La entrega de los trabajos documentales que se realicen en esta materia: Se solicitarán en formato virtual y/o soporte informático; Se realizará a través de Moodle, en formato digital sin necesidad de imprimirlos; En caso de ser necesario realizarlos en papel; No se emplearán plásticos; Se realizarán impresiones a doble cara; Se empleará papel reciclado; Se evitará la impresión de borradores.Se debe tener en cuenta la importancia de los principios éticos relacionados con los valores de la sostenibilidad en los comportamientos personales y profesionales.



(*) La Guía Docente es el documento donde se visualiza la propuesta académica de la UDC. Este documento es público y no se puede modificar, salvo cosas excepcionales bajo la revisión del órgano competente de acuerdo a la normativa vigente que establece el proceso de elaboración de guías