



Guía docente				
Datos Identificativos				2021/22
Asignatura (*)	Distribución Omnicanal de Moda	Código	710G03024	
Titulación	Grao en Xestión Industrial da Moda			
Descritores				
Ciclo	Periodo	Curso	Tipo	Créditos
Grado	2º cuatrimestre	Tercero	Obligatoria	6
Idioma	Inglés			
Modalidad docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Empresa			
Coordinador/a	Crespo Pereira, Verónica	Correo electrónico	veronica.crespo@udc.es	
Profesorado	Crespo Pereira, Verónica	Correo electrónico	veronica.crespo@udc.es	
Web				
Descripción general	<p>Las empresas deben analizar su posición en el mercado, las relaciones con los clientes y los recursos existentes para crear el mejor escenario posible que agregue valor al negocio. Ofrecer una experiencia omnicanal convincente es un requisito necesario para la supervivencia del negocio de la moda. Los compradores de hoy demandan nuevas formas de comprar. La mayoría de los consumidores ya ni siquiera piensa en términos canales tradicionales como un proceso estanco, sino en compras basadas en experiencias fluidas donde no existen límites entre los canales de compra. Esta asignatura está estructurada para proporcionar un conocimiento polédrico de las experiencias omnicanal, así como para profundizar en la implementación de estrategias de venta minorista en canales múltiples en la industria de la moda.</p>			
Plan de contingencia	<p>1. Modificaciones en los contenidos: no se realizarán cambios</p> <p>2. Metodologías *Metodologías docentes que se mantienen ? Sesión magistral (se realizará de forma virtual a través de Teams) ? Sesiones interactivas para desarrollar y presentar los trabajos asignados (se realizarán de forma virtual a través de Teams) ? Prueba de respuesta múltiple (se realizará de forma virtual a través de Moodle) *Metodologías docentes que se modifican ? no.</p> <p>3. Mecanismos de atención personalizada al alumnado ? Los materiales de curso estarán en el aula virtual (Moodle). - Tutorías: sesiones para tutorías individuales o en grupo a través de Teams</p> <p>4. Modificaciones en la evaluación: no se realizarán cambios *Observaciones de evaluación: se mantienen las mismas que figuran en la guía docente. Requisitos para superar la materia: se mantienen los mismos que figuran en la guía docente 5. Modificaciones de la bibliografía ou webgrafía: no se registran cambios.</p>			

Competencias / Resultados del título	
Código	Competencias / Resultados del título
A8	Ser capaz, en base al conocimiento del entorno social, de diseñar y poner en marcha estrategias de marketing eficaces, que contemplen especialmente las variables de comunicación y distribución: mensajes, medios, canales, relación con el cliente, etc, ...
B1	Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio
B2	Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio
B3	Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética
B4	Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado
B6	Capacidad para la cooperación, el trabajo en equipo y el aprendizaje colaborativo en entornos interdisciplinares
B7	Capacidad para analizar tendencias (razonamiento crítico).
B8	Capacidad de planificación, organización y gestión de recursos y operaciones
B9	Capacidad de análisis, diagnóstico y toma de decisiones



C1	Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, en las lenguas oficiales de la comunidad autónoma.
C3	Utilizar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) necesarias para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje a lo largo de su vida.
C4	Desarrollarse para el ejercicio de una ciudadanía respetuosa con la cultura democrática, los derechos humanos y la perspectiva de género.
C5	Entender la importancia de la cultura emprendedora y conocer los medios al alcance de las personas emprendedoras.
C7	Desarrollar la capacidad de trabajar en equipos interdisciplinarios o transdisciplinarios, para ofrecer propuestas que contribuyan a un desarrollo sostenible ambiental, económico, político y social.
C8	Valorar la importancia que tiene la investigación, la innovación y el desarrollo tecnológico en el avance socioeconómico y cultural de la sociedad.
C9	Tener la capacidad de gestionar tiempos y recursos: desarrollar planes, priorizar actividades, identificar las críticas, establecer plazos y cumplirlos.

Resultados de aprendizaje			
Resultados de aprendizaje	Competencias / Resultados del título		
Apreciar la importancia de la gestión del canal de distribución online y offline para el éxito de las firmas de moda	A8	B4 B6 B7 B8 B9	C1 C3 C4 C7 C8 C9
Identificar las diferencias entre las estrategias omnicanal y multicanal	A8	B1 B7 B9	C3 C5 C8
Identificar y describir las tendencias que dan forma al cambio a las estrategias omnicanal en el mercado de la moda.	A8	B6 B7	C3 C5 C8
Diseñar estrategias omnicanal retailistas para la industria de la moda	A8	B2 B3 B4 B6 B7 B8 B9	C3 C8 C9

Contenidos	
Tema	Subtema
Parte I. Canales de distribución en la industria de la moda	1.1. Introducción a la distribución comercial textil-moda 1.2. Singlechannel marketing en el campo de la moda 1.3. De la estrategia canal único a la multicanalidad en el campo de la moda 1.4. Multichannel marketing en el campo de la moda 1.5. De la estrategia multicanal a la omnicanal en el campo de la moda 1.6. Canal de distribución comercial online y offline en el campo de la moda



Parte II. Estrategias de canales de distribución: aproximación omnicanal en la industria de la moda	<p>2.1. Comportamiento del consumidor en el campo de la moda</p> <p>2.2. Retail de textil-moda rentable, responsable y sostenible</p> <p>2.3. Explorando el omnicanal retailista en el campo de la moda</p> <p>2.4. Integración del canal tradicional y digital: mapa para la creación e implementación de la estrategia omnicanal retailista en el campo de la moda (diseño, implementación y evaluación)</p> <p>2.5. El nuevo papel de la tienda física en las estrategias de retail offline y online.</p>
Parte III. Aplicación de la táctica omnicanal en la industria de la moda	<p>3.1. Plataformas y marketplace en el área de la moda</p> <p>3.2. Digitalización de la experiencia de compra en el campo de la moda</p> <p>3.3. Tecnología para la tienda inteligente de moda</p>

Planificación				
Metodologías / pruebas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciales y virtuales)	Horas trabajo autónomo	Horas totales
Estudio de casos	A2 A7 B7 B10 C2	1	19	20
Presentación oral	A8 B1 B2 B3 B4 B6 B8 C1 C3 C4 C7 C8 C9	2	8	10
Sesión magistral	A1 A2 B2 B10 C2 C5	21	20	41
Prueba de respuesta múltiple	A1 A8	1	29	30
Taller	A5 B9 C3 C5 C7 C8	20	25	45
Atención personalizada		4	0	4

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

Metodologías	
Metodologías	Descripción
Estudio de casos	Estudio de casos reales sobre estrategias omnicanal en firmas de moda
Presentación oral	Los alumnos realizarán un trabajo final que deberán presentar tanto oralmente como por escrito al final del curso. La defensa oral del trabajo, que tendrá su correspondencia por escrito, se realizará la última semana de clases y será objeto de evaluación.
Sesión magistral	Se expondrán en clase los fundamentos teóricos de la asignatura mediante el uso de apoyo visual y audiovisual.
Prueba de respuesta múltiple	Examen tipo test de respuesta múltiple donde solo una opción es correcta. Las respuestas incorrectas penalizarán.
Taller	En los talleres los alumnos recibirán unas instrucciones por parte del docente para guiar el trabajo práctico. Los deberán elaborar por grupos un trabajo final que será desarrollado tanto en el aula (sesión interactiva) como fuera del aula (trabajo autónomo) y cuya evidencia será la presentación de un trabajo por escrito al final del curso.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Taller Sesión magistral	<p>Si se presenta alguna duda relativa al material explicado en clase, se disponen de horas de tutoría a tal efecto. Para el alumnado con reconocimiento de dedicación a tiempo parcial y dispensa académica de exención de asistencia, se acordará un horario específico de tutorías, compatible con su dedicación.</p> <p>Por otro lado, los diferentes miembros del grupo podrán consultar las dudas correspondientes al desarrollo de los casos prácticos/lecturas que deberán presentar o exponer en esta parte de la asignatura.</p>

Evaluación



Metodoloxías	Competencias / Resultados	Descrición	Calificación
Taller	A5 B9 C3 C5 C7 C8	Por grupos, los alumnos deberán presentar un trabajo final. Este trabajo se desenvolverá tanto en la clase práctica (sesión interactiva) como fuera de ella (trabajo autónomo). El traballo será presentado por escrito al final del curso. Este deberá respetar los criterios de evaluación socializados en clase. El traballo escrito supone un 40% de la calificación final. Todos los miembros del grupo obtendrán la misma puntuación. Para superar el traballo práctico, se debe acumular una puntuación igual ou superior a 2,5 puntos sobre 5, resultante de la suma del traballo escrito (40%) y su presentación oral (10%).	40
Presentación oral	A8 B1 B2 B3 B4 B6 B8 C1 C3 C4 C7 C8 C9	Todos los miembros del grupo deberán presentar oralmente el traballo final de la asignatura. En la parte oral, los alumnos deberán defender adecuadamente los principales puntos del traballo y demostrar conocimiento del tema, así responder correctamente las preguntas formuladas por el docente en caso de que las hubiera. La calificación máxima ponderará el 10% de la calificación final. Todos los miembros de cada grupo obtendrá la misma calificación.	10
Prueba de respuesta múltiple	A1 A8	Prueba individual de elección múltiple con una sola respuesta correcta. Las respuestas incorrectas penalizarán. Todos los materiales y contenidos impartidos y tratados en el aula, ya sea virtual como presencialmente, podrán formar parte de las preguntas del examen. El examen, de carácter individual, deberá prepararse empleando todos los materiales disponibles en la plataforma virtual, es decir, no solo hacer uso de las diapositivas, sino también de las lecturas, materiales audiovisuales y notas que se tomen en el aula.	50

Observaciones evaluación



Primera

oportunidad

Para aprobar

la materia los alumnos deberán aprobar tanto el examen final como el trabajo final con un mínimo de 2,5 sobre 5 para cada una de las partes mencionadas. El mínimo para aprobar es de 5 puntos resultante de la suma de las dos partes. En caso de suspender alguna de las dos partes, en el acta se reflejará la nota de la parte suspensa evaluada mediante una escala de 0 a 10.

Segunda

oportunidad

La parte

suspensa en primera convocatoria será repetida en segunda convocatoria. Los criterios de evaluación para la segunda oportunidad serán los mismos que la de la primera.

Convocatoria

adelantada

De acuerdo a

la normativa de condiciones de evaluación de la oportunidad adelantada, esta será evaluada por medio de una prueba de respuesta múltiple que supondrá el 100 % de la calificación final.

Calificación

de no presentado

Corresponde

al alumno, cuando sólo participe de actividades de evaluación que tengan una ponderación inferior al 20% sobre la calificación final, con independencia de la calificación alcanzada.

Estudiantes

con reconocimiento de dedicación a tiempo parcial y dispensa académica de exención de asistencia

Los alumnos

con "dispensa académica de exención de asistencia" deberán realizar una presentación oral (10%), un trabajo escrito final (40%) y un examen (50%).

El trabajo práctico se deberá trabajar de forma autónoma. Para superar la asignatura deberá alcanzar un mínimo de 2,5 puntos sobre 5 en el examen y otro 2,5 sobre 5 en la parte práctica. Se necesitan 5 puntos para superar la materia.

Otras pautas

Para el

examen se prohíbe la introducción de cualquier dispositivo tecnológico en el aula. Se calificará con un suspenso (0) en la materia en su totalidad en caso de caso de fraude en pruebas y exámenes.



Básica	<ul style="list-style-type: none">- Ramadan, S. (2017). Omnichannel marketing . CreateSpace Independent Publishing Platform- Palmatier, W., Sivadas, E., Stern, L.W. (2020). Marketing channel strategy: an omnichannel approach. New York: Routledge- Ozuem, W., Pattern,E., Azemi, Y. (2020). Harnessing omnichannel marketing strategies for fashion and luxury brands. Boca Ratón: Brown Walker Press/Universal Publishers- Piotrowicz, W., Cuthbertson, R. (2019). Exploring omnichannel retailing . Oxford: Springer- Diserhan, T. (2020). Managing customer experiences in an omnichannel world. Business science reference- Ozuem, W., Pattern,E., Azemi, Y. (2020). Harnessing omnichannel marketing strategies for fashion and luxury brands. Boca Ratón: Brown Walker Press/Universal Publishers- Cabigiosu, A. (2020). Digitalization in the luxury fashion industry. Springer
Complementária	

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Marketing e Investigación de Mercados de Moda/710G03012

Tendencias Globales en Moda: Transformación Digital y Sostenibilidad/710G03008

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Asignaturas que continúan el temario

Otros comentarios

(*) 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