



Teaching Guide

Identifying Data					2024/25
Subject (*)	Information and Cultural Marketing	Code	710521013		
Study programme	Mestrado Universitario en Estudos Avanzados en Museos, Arquivos e Bibliotecas				
Descriptors					
Cycle	Period	Year	Type	Credits	
Official Master's Degree	2nd four-month period	First	Optional	3	
Language	Spanish				
Teaching method	Face-to-face				
Prerequisites					
Department	Humanidades				
Coordinador	Pena Álvarez, María	E-mail	m.pena1@udc.es		
Lecturers	Pena Álvarez, María	E-mail	m.pena1@udc.es		
Web	pdi.udc.es/gl/File/Pdi/PB79E /				
General description	A materia ten como fin acercar ao estudante á filosofía e as técnicas do marketing e a súa aplicación ao ámbito da xestión de entidades e empresas culturais, museos, fundacións, bibliotecas, arquivos, editoriais. Destácase o márketing como un sistema que permitirá articular estratexias de creación de produtos e servizos culturais en función das necesidades da sociedade.				

Study programme competences / results

Code	Study programme competences / results
A4	CE4 ? Saber manexar estratexias de márketing cultural
A5	CE5 ? Estar capacitado para a xestión en museos
A6	CE6 ? Estar capacitado para a xestión en arquivos históricos e bibliotecas patrimoniais
B1	CB6 ? Posuir e comprender os coñecementos que acheguen una base u oportunidade de ser orixinais no desenvolvemento e/ou aplicación de ideas a miúdo nun contexto de investigación
B2	CB7 ? Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos nunha base ou oportunidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo
B3	CB8 ? Que os estudantes sexan capaces de integrar coñecementos e enfrontarse á complexidade de formular xuízos a partires dunha información que sendo incompleta ou limitada, inclúa reflexión sobre as responsabilidades sociais e éticas vinculadas á aplicación dos seus coñecementos e xuízos.
C1	CT1 ? Capacidade de análise e síntese
C2	CT2 ? Capacidade de resolución de problemas
C3	CT3 ? Habilidades para localizar e analizar información de fontes diversas
C5	CT5 ? Capacidade de innovar
C6	CT6 ? Capacidade de organización e planificación
C9	CT10 ? Incorporas as TIC no proceso de investigación e a xestión da información, no análise de datos e a difusión e comunicación de resultados
C10	CT11 ? Ter capacidade para actualizar os coñecementos, metodoloxías e estratexias na práctica profesional

Learning outcomes

Learning outcomes	Study programme competences / results		
Coñecer os principios e fundamentos do marketing cultural e da información.	AJ4	BJ1	
	AJ5	BJ2	
	AJ6	BJ3	
Coñecer os aspectos que inciden na xestión estratéxica do marketing da cultura e do patrimonio.	AJ4		CJ1
	AJ5		CJ2
			CJ3



Coñecer e poder aplicar os métodos e ferramentas do marketing operativo na xestión do patrimonio e la cultura.	AJ4		CJ1 CJ2 CJ3 CJ5 CJ6 CJ9 CJ10
--	-----	--	--

Contents	
Topic	Sub-topic
Unidade didáctica I. Fundamentos e principios	1.1. Cultura: patrimonio cultural, bens mobles, inmobles e manifestacións inmateriais. As Artes. 1.2. Marketing como sistema de comunicación. 1.3. Marketing estratéxico e Marketing operativo. 1.4. Marketing cultural e da información. 1.5. Marketing turístico ou a utilización productiva do patrimonio cultural e natural.
Unidade didáctica II. Marketing estratéxico e operativo.	2.1. O consumidor. 2.2. Satisfacción do consumidor. 2.3. Segmentación e Posicionamiento.
Unidad didáctica III. Marketing dos servizos culturais e da información	3.1. Marketing de bibliotecas, arquivos e promoción do libro e a lectura. 3.2. Marketing e museos. 3.3. Marketing do patrimonio cultural inmaterial (Recreacións históricas)
Unidade didáctica IV. Documentos ou activos dunha organización que inclúan directrices e/ou accións.	4.1. Plan de Marketing e Plan de Comunicación 4.2. Briefing
Unidade didáctica V. A figura do Patrocinio como promoción.	5.1. A figura do Patrocinio 5.2. Tramitación dun patrocinio dun evento cultural na Administración pública.

Planning				
Methodologies / tests	Competencies / Results	Teaching hours (in-person & virtual)	Student?s personal work hours	Total hours
Guest lecture / keynote speech	A4 A5 A6 B1 B2	11	0	11
Case study	A4 A5 A6 B3 C1	8	8	16
Document analysis	C1 C3	0	13	13
Supervised projects	A4 C2 C3 C5 C6 C9 C10	2	25	27
Personalized attention		8	0	8

(*)The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies	
Methodologies	Description
Guest lecture / keynote speech	Exposición oral apoiada no uso de medios audiovisuais e a introdución dalgunhas preguntas dirixidas ao alumnado co fin de transmitir coñecementos e facilitar a aprendizaxe.
Case study	O alumno enfróntase a unha realidade ou problema específico (caso) e deberá aportar unha solución viable.
Document analysis	Estudo de documentos de diversa natureza que sirvan de base para o desenvolvemento das actividades do curso.
Supervised projects	Metodoloxía para favorecer a aprendizaxe autónoma do alumnado que ten como obxectivo fomentar a capacidade investigadora, o coñecemento da realidade profesional e a aplicación dos coñecementos teóricos. O traballo consistirá nun plan de comercialización dun servizo ou produto cultural ou dunha parte deste.



Personalized attention

Methodologies	Description
Supervised projects	A profesora atenderá as dúbidas presencia ou electrónicamente.

Assessment

Methodologies	Competencies / Results	Description	Qualification
Supervised projects	A4 C2 C3 C5 C6 C9 C10	O estudante presentará un plan de marketing dun servizo ou produto cultural ou, si así o decide a docente, centrarse nun aspecto concreto deste.	100

Assessment comments

Os traballos deben ser orixinais e se entregarán -en mano- o día do exame. A profesora establecerá un diálogo co estudante sobre o traballo.

Os estudantes con matrícula parcial ou cunha

exención académica de exención de asistencia serán avaliados co mesmo sistema.

No caso de estudantes con diversidade funcional ou necesidades específicas de apoio educativo, o sistema de avaliación adaptarase ás súas necesidades, de acordo coas recomendacións da unidade competente da Universidade en materia de atención á diversidade e coa normativa aplicable. Universidade da Coruña.

Os estudantes con matrícula parcial ou cunha

exención académica de exención de asistencia deberán poñerse en contacto a primeira semana coa docente para establecer unha liña de actuación.

Segunda oportunidade: os estudantes presentarán en man un traballo que se indicará previamente no Campus virtual. A entrega será o día do exame. A docente falará co estudante sobre o seu traballo.

Sources of information



Basic	<ul style="list-style-type: none">- Radtke, Janel M (1998). Strategic Communications for Nonprofit Organizations : Seven Steps to Creating a Successful Plan.. New York: Jhon Wiley- Kotler, Philip y Lee, Nancy R. (2008). Social marketing: influencing behaviors for good, . Los Angeles: Sage Publications- Fisk, Raymond P., Stephen J. Grove y Joby John (2007). Interactive Services Marketing. Boston: Houghton Mifflin- Fischer, Micky. (2002). Marketing cultural : legislação, planeamento e exemplos práticos . São Paulo: Global Editora- Colbert, François; Cuadrado, Manuel (2003). Marketing de las Artes y la Cultura. Barcelona:Ariel- Chias, Josep (1995). Marketing público: por un gobierno y una administración al servicio del público.. Madrid : McGraw-Hill- Camarero Izquierdo, María del Carmen; Garrido Samaniego, María José (2004). Marketing del patrimonio cultural. Madrid:Pirámides- Santesmases Mestre, Miguel (2012). Marketing : conceptos y estrategias.. Madrid: Pirámide- Ries, Al y Trout, Jack (1993). Las 22 leyes inmutables del marketing.. Madrid : McGraw-Hill,- Ries, Al; Ries, Laura (2000). Las 22 leyes inmutables de la marca.. Madrid : McGraw-Hill,- Odih, Pamela (2007). Advertising in modern and postmodern times.. Los Angeles: Sage Publications- Lambin, Jean-Jacques. (2003). Marketing estratégico. Madrid:Esic- Armstrong, Gary; Kotler, Philip (2013). Fundamentos de marketing . México : Pearson Educación- Esteban Talaya, Agueda; Mondéjar Jiménez, Juan Antonio (2013). Fundamentos de Marketing. Madrid: Esic- Chias, Joseph (1996). El mercado son personas: El marketing en las empresas de servicios. Madrid: McGraw-Hill- Berry, Leonard L.; Parasuraman, A. (1993). Marketing de Servicios: la calidad como meta. Barcelona: Parragón- Abascal Rojas, Francisco (2004). Cómo se hace un plan estratégico : La teoría del marketing estratégico. Madrid: ESIC Editorial- Aaker, David A; Myers, John G (1991). Management de la publicidad: perspectivas prácticas. Barcelona : Editorial Hispano Europea- Sáez, Eileen Elliott De (2013). Marketing concepts for libraries and information services. London : Facet Publishing- Potter, Ned. (2012). The library marketing toolkit. London : Facet Publishing- Tarrés Rosell, Antoni (2006). Márquetin y archivos propuestas para una aplicación de márquetin en los archivos. . Gijón: TREA- Kotler,Philip; Kotler, Neil (2001). Estrategias y marketing de museos . Barcelona: Ariel- Kotler, Philip; Kartajaya, Hermawan ; Setiawan, Iwan (2011). Marketing 3.0. Madrid: LID Editorial- Gómez-Tarragona, Daniel (2010). Marketing editorial : cómo satisfacer las necesidades de los lectores de libros. Madrid: Pirámide- Solana, Daniel (2012). Postpublicidad : reflexiones sobre una nueva cultura publicitaria en la era digital. Barcelona : Double You- Kolb, Bonita (2013). Marketing for Cultural Organizations: New Strategies for Attracting Audiences. London: Routledge- Carr, Eugene; Paul, Michaelle (2012). Rompiendo la quinta pared . Madrid: Iberautor- French, Ylva; Runyard, Sue (2011). Marketing and Public Relations for Museums, Galleries, Cultural and Heritage Attractions] . London: Routledge
--------------	--



Complementary	<ul style="list-style-type: none"> - Periañez Canadillas, Iñaki; Quintana Daza, Miguel A (2009). Caso práctico: La Planificación Estratégica del Museo Guggenheim Bilbao desde una perspectiva de Marketing. Cuadernos de gestión , vol 9(1) - Pérez-Bustamante Yábar, Diana; Vico Belmonte, Ana. (2009). Consideraciones para una aproximación a la metodología utilizada en la aplicación del márketing cultural: los museos. Administrando en entornos inciertos. Madrid: Escuela Superior d - Gürel, Eda; Kavak, Bahtisen. (2010). A conceptual model for public relations in museums.. European Journal of Marketing , vol.44 (1/2) - Gómez de la Iglesia, Roberto. (2003). Marketing cultural, algo más que una herramienta. Encuentros con la memoria histórica: Antonio Limón Delgado(coord.), - Gilmore, Audrey; Rentschler, Ruth (2002). Changes in museum management: A custodial or marketing emphasis? . Journal of Management Development, vol. 21 (10) - García, Yolanda (2009). La ciudad como espectáculo. Marketing territorial, internet y atracción turística en Santiago de Compostela. ¿Éxito o fracaso? . UOC Papers: revista sobre la sociedad del conocimiento, , Nº. 8. Disponible en: http://www.uoc.edu/u - Fernández Marcial, Viviana (2008). Marketing del libro: por qué funcionan los bestsellers. El libro en perspectiva : una aproximación interdisciplinaria : III Simposio de Estudios Humanísticos - Fernández Marcial, Viviana. (2008). La eficacia de la comunicación promocional en los servicios de información y documentación. Los servicios de información y documentación en el marco de la cultura y el arte contemporáneo. Elen - Cuadrado, Manuel (2009). La gestión de marketing en las artes. Un modelo para mejora de la oferta cultural de una ciudad. Turismo cultural en ciudades Patrimonio de la Humanidad , Juan Antonio Mondéjar Jiménez, Miguel Ange - Cuadrado, Manuel (2008). Màrqueting i cultura: un binomi per consolidar. Cultura, núm. 3 (juny) - Chen, Hsin-Liang (2007). Socio-technical perspective of museum practitioners' image-using behaviors. The Electronic Library, vol. 25(1) - Álvarez Areces, Miguel Angel (2005). Patrimonio industrial y política cultural en el Marketing de ciudades y territorios. Abaco: Revista de cultura y ciencias sociales - Arnold, Mark J; Tapp, Shelley R (2003). Direct marketing in non-profit services: investigating the case of the arts industry. Journal of Services Marketing, vol 17(2) - Camarero Izquierdo, Carmen ; Garrido Samaniego, María José. (2007). How alternative marketing strategies impact the performance of Spanish museums. Journal of Management Development,, vol. 26(9) - Cuadrado García, Manuel (2010). Mercados culturales: doce estudios de Marketing. Barcelona:UOC - Fernández Marcial, Viviana (2013). eMarketing for Libraries. Marketing Library and Information Services II: A Global Outlook Edited by: Dinesh K. Gupta, Christie - Fernández Marcial, Viviana (2011). Biblioteca y mercado potencial ¿Nuevas formas de captar al usuario? . Revista de Gestión y Cultura,14
----------------------	--

Recommendations

Subjects that it is recommended to have taken before

Bibliographical-Documentary Heritage and Archiving /710521003
 Organization and Management of Historical Archives and Heritage libraries/710521022
 History of Institutions and Administration/710521028

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Seminarios. Xornadas e Conferencias sobre Patrimonio Cultural/710476014
 Organization and Management of Museums/710521011

Subjects that continue the syllabus

Other comments

Os estudantes Erasmus ou os estudantes de programas de mobilidade bilateral deberán poñerse en contacto coa docente na primeira semana de clases do segundo cuatrimestre. Estes alumnos deberán ter en conta que a materia impártese en castelán e o traballo se presenta e defende en castelán.



(*)The teaching guide is the document in which the URV publishes the information about all its courses. It is a public document and cannot be modified. Only in exceptional cases can it be revised by the competent agent or duly revised so that it is in line with current legislation.