

## 804342 - DMN-A - Distribució i Models de Negoci

Unitat responsable: 804 - CITM - Centre de la Imatge i Tecnologia Multimèdia  
Unitat que imparteix: 804 - CITM - Centre de la Imatge i Tecnologia Multimèdia  
Curs: 2019  
Titulació: GRAU EN DISSENY, ANIMACIÓ I ART DIGITAL (Pla 2017). (Unitat docent Obligatòria)  
Crèdits ECTS: 6 Idiomes docència: Anglès

### Professorat

Responsable: Rodríguez Donaire, Silvia

### Competències de la titulació a les quals contribueix l'assignatura

#### Específiques:

CEAAD 11. Identificar el sector professional i els models de negoci de la indústria audiovisual, així com les vies de finançament i les estratègies de distribució i màrqueting.

#### Transversals:

04 COE. COMUNICACIÓ EFICACÇ ORAL I ESCRITA: Comunicar-se de forma oral i escrita amb altres persones sobre els resultats de l'aprenentatge, de l'elaboració del pensament i de la presa de decisions; participar en debats sobre temes de la pròpia especialitat.

05 TEQ. TREBALL EN EQUIP: Ser capaç de treballar com a membre d'un equip, ja sigui com un membre més, o realitzant tasques de direcció amb la finalitat de contribuir a desenvolupar projectes amb pragmatisme i sentit de la responsabilitat, tot assumint compromisos considerant els recursos disponibles.

06 URI. ÚS SOLVENT DELS RECURSOS D'INFORMACIÓ: Gestionar l'adquisició, l'estructuració, l'anàlisi i la visualització de dades i informació de l'àmbit d'especialitat i valorar de forma crítica els resultats d'aquesta gestió.

07 AAT. APRENENTATGE AUTÒNOM: Detectar mancances en el propi coneixement i superar-les mitjançant la reflexió crítica i l'elecció de la millor actuació per ampliar aquest coneixement.

03 TLG. TERCERA LLENGUA: Conèixer una tercera llengua, que serà preferentment l'anglès, amb un nivell adequat de forma oral i per escrit i amb consonància amb les necessitats que tindran les titulades i els titulats en cada ensenyament.

### Metodologies docents

Classes participatives : l'alumnat participa i col.labora en les diferents dinàmiques de les sessions

Treball en equip : l'alumnat treballa junt amb d'altres companys de forma coordinada per dur a terme activitats

Treball fora de l'aula : l'alumnat completa fora de l'aula tasques i activitats encomanades

### Objectius d'aprenentatge de l'assignatura

- Mostrar comprensió dels conceptes model de negoci i finançament i de les seves possibilitats en el sector de l'art digital.
- Mostra comprensió de la indústria de l'art digital i coneixement dels diferents agents implicats i de la cadena de valor, així com, de l'evolució i de la situació actual de la indústria, tant a nivell nacional com internacional i de la seva relació amb l'evolució de la tecnologia.
- Mostrar comprensió dels conceptes bàsics del màrqueting: clàssic, online, digital i mòbil, de les seves similituds, relacions i aspectes específics i coneixement de l'evolució del màrqueting en línia, vinculada a l'evolució tecnològica a Internet.
- Mostrar coneixement dels components i estructura d'un pla de màrqueting en línia d'un videojoc i del procés d'elaboració.
- Ser capaç d'elaborar, en els seus components principals, un pla de màrqueting en línia en relació amb un videojoc.
- Mostrar comprensió dels conceptes posicionament i reputació online i ser capaç de plantejar estratègies i tècniques a

## 804342 - DMN-A - Distribució i Models de Negoci

aplicar, per millorar el posicionament i la reputació online d'una empresa de continguts digitals.

- Mostrar comprensió lectora suficient en la lectura de documents escrits en anglès, vinculats a la matèria, com ara apunts, articles científics, articles de divulgació, pàgines web, etc.

### Hores totals de dedicació de l'estudiantat

Dedicació total: 150h	Hores grup gran:	24h	16.00%
	Hores grup mitjà:	22h	14.67%
	Hores grup petit:	0h	0.00%
	Hores activitats dirigides:	14h	9.33%
	Hores aprenentatge autònom:	90h	60.00%

## 804342 - DMN-A - Distribució i Models de Negoci

### Continguts

<p><b>BLOC 1: DIGITAL MARKETING MIX</b></p>	<p>Dedicació: 47h</p> <p>Grup gran/Teoria: 10h Activitats dirigides: 10h Aprentatge autònom: 27h</p>
<p>Descripció: En aquest bloc, explorarem les bases fonamentals del màrqueting i com aquestes fundacions estan sent alterades per eines digitals. Els temes que es tractaran en aquest bloc estaran relacionats amb:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estructura del pla de marketing</li> <li>- Marketing Mix dintre del món digital</li> </ul> <p>Activitats vinculades: Exercicis &amp; Case Study</p>	
<p><b>BLOC 2: Digital Technologies</b></p>	<p>Dedicació: 33h 20m</p> <p>Grup gran/Teoria: 8h 20m Activitats dirigides: 5h Aprentatge autònom: 20h</p>
<p>Descripció: Per un costat, ens centrarem en les tecnologies digitals que afecten les estratègies i pràctiques de comunicació de màrqueting, com ara publicitat de visualització, optimització de motors de cerca (SEO) i màrqueting de xarxes socials (SMM). A més, ens centrarem en com les tecnologies digitals poden involucrar clients com la redacció, el SEO, la publicitat en línia, la participació amb canals socials i campanyes de correu electrònic efectives. Per un altre costat, examinarem com afecta la revolució digital al món analògic. Els temes que es tractaran en aquest bloc estaran relacionats amb:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Impacte de les tecnologies digitals en el marketing de comunicació</li> <li>- Com les tecnologies digitals ajuden a atreure els consumidors</li> <li>- Revolució digital al món analògic</li> </ul> <p>Activitats vinculades: Exercicis &amp; Case studies</p>	

## 804342 - DMN-A - Distribució i Models de Negoci

<b>BLOC 3: BUSINESS MODEL CANVAS</b>	Dedicació: 69h 40m Grup gran/Teoria: 14h Activitats dirigides: 41h 40m Aprentatge autònom: 14h
<p><b>Descripció:</b> Aquest bloc està centrat aproximadament. Utilitzeu l'eina d'innovació Canvas Model de negoci per abordar un repte o oportunitat personal o corporativa. Aprendràs a identificar i comunicar els nou elements clau d'un model de negoci: segments de client, proposta de valor, canals, relacions amb els clients, recursos clau, activitats clau, socis clau, fluxos d'ingressos i estructura de costos. Els topics que es tractaran en aquest bloc estaran relacionats amb els 9 building blocks del CANVAS aplicat en un cas pràctic:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Segment de client</li><li>- Proposta de valor</li><li>- Canals (distribució) i Relació amb el clients</li><li>- Ingresos i recursos claus</li><li>- Activitats claus i partners claus</li><li>- Estructura de costos i presentació del teu Model de Negoci</li></ul> <p><b>Activitats vinculades:</b> Completareu un projecte mitjançant Business Model Canvas que descriu el cas comercial d'un nou producte o servei per resoldre el vostre repte o oportunitat seleccionat. Presentareu el cas tant en un document com en una presentació de vídeo de 10 minuts.</p>	

## 804342 - DMN-A - Distribució i Models de Negoci

### Planificació d'activitats

PROJECTE	Dedicació: 13h 20m Activitats dirigides: 13h 20m
<p>Descripció: Completareu un projecte mitjançant Business Model Canvas que descriu el cas comercial d' un nou producte o servei per resoldre el vostre repte o oportunitat seleccionat. Presentareu el cas tant en un document com en una presentació de vídeo de 10 minuts.</p>	
Case Studies	Dedicació: 6h 40m Activitats dirigides: 6h 40m
<p>Descripció: Les activitats relacionades amb el case study ens ajudaran a combinar informació d' empreses reals i conceptes teòrics apresos durant el curs. Ens ajudarà a comprendre en profunditat els aprenentatges dels cursos.</p> <p>Material de suport: Videos, website i blogs</p>	
Exercicis	Dedicació: 3h Activitats dirigides: 3h
<p>Descripció: Alguns moduls hi haurà uns exercicis o activitats práctico/Teòriques que ens ajudarà a comprendre millor els conceptes treballats durant el curs.</p>	

### Sistema de qualificació

- EV1: -
- EV2: Examen Final (Lliurament Projecte + PPT) >> 35%
- EV3: Quiz Aleatoris (Quizzes) >> 30%
- EV4: Activitats Individuals (exercicis + case studies) >> 25%
- EV5: Participacio a classe >> 10%

Examen reavaluació - es reavalua el 30% dels continguts del curs fets en l'avaluació EV3.

### Normes de realització de les activitats

- Si s'incompleix el calendari de lliurament dels exercicis, aquests no seràn avaluats.
- Algunes entregues parcials s'avaluen amb un PASS or FAIL. Cal complir amb el seu lliurament per procedir amb l'exercici.
- Hi ha una serie de proves establertes en el calendari i es realitzaran a l'inici de la sessió.
- Hi ha uns case studies que s'hauran d'entregar individual abans de començar la sessió.

## 804342 - DMN-A - Distribució i Models de Negoci

### Bibliografia

#### Bàsica:

Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves; Clark, Tim. Business model generation : a handbook for visionaries, game changers, and challengers . Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, cop. 2010. ISBN 9780470876411.

Philip Kotler & Kevin Lane Keller. Marketing Management . New Jersey: Prentice Hall, 2012. ISBN 978-0-13-210292-6.

Osterwalder, Alexander; Papadacos, Trish. Value proposition design. Hoboken : John Wiley & Sons, cop. 2014. ISBN 978-1118968055.

Damian Ryan. Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation. 4th. New York: KoganPage, 2017. ISBN 978-0749478438.