#### **GUÍA DOCENTE**

# MÁSTER UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS MBA FULL TIME

Curso 2024-2025

#### 1. ASIGNATURA

Nombre: Marketing estratégico y digital

• **Tipo de asignatura:** Troncal

Trimestre: SegundoCréditos: 4 ECTS

• Idioma de docencia: Castellano

Coordinador de la asignatura: Alberto Lempira Guevara

Profesor de la asignatura: Daniel Stone del Pozo

# 2. PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

Este curso está diseñado para proporcionar a los estudiantes el conocimiento y las habilidades necesarias para desarrollar, implementar y gestionar iniciativas de marketing digital dentro de un entorno empresarial.

Es un curso muy práctico en el que en cada clase se hacen ejercicios prácticos. Al comienzo del curso los alumnos definen los proyectos en los que quieren trabajar (en grupo) y se trabajan los aspectos más importantes de marketing digital sobre este proyecto en concreto.

Esto, en rasgos generales, implica decidir cómo se tienen que posicionar en el buscador de Google, qué estrategias pueden seguir en Google Ads y Meta Ads y cómo se analizan datos para optimizar resultados.

Al final del curso cada alumno será capaz de aplicar estrategias de marketing digital y tendrá la capacidad de crear campañas en las plataformas de pago más importantes del mundo.

#### Resultados de aprendizaje:

RA 2 Mat2.1 Identificará el entorno en el que la empresa se desarrolla, dentro de la gestión estratégica de la marca.

RA 2 Mat2.2 Valorará la visión, misión y valores de la compañía.

RA 6 Mat2.1 Detectará oportunidades o nichos de mercado en sectores emergentes.

RA6 Mat 2.2 Aplicará las herramientas de Data vinculadas al marketing.

RA 8 Mat2.1 Aplicará los conceptos de segmentación y de posicionamiento objetivo.

# PLAN DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

**Metodología docente:** La asignatura se desarrolla a través del uso de distintas metodologías: exposiciones de marcos referenciales conceptuales por parte del profesor, lecturas, vídeos, trabajo en equipo y presentaciones, debates y reflexiones en clase, junto con la entrega de un trabajo individual final.

Horas de dedicación entre lectivas y trabajo del alumno: 100 h

**Evaluación:** La nota final se compone de la siguiente forma, un 10% en la participación individual en clase, un 10% en la participación en las actividades en grupo y un 80% en el trabajo individual. Todas las entregas y evaluaciones se harán y se comunicarán via eCampus.

Los criterios de evaluación del trabajo individual son: 40% visión estratégica, 30% innovación de la propuesta, 30% claridad, concreción y precisión de la presentación.

## Contenido

Sesión	Tema	Objetivos
Sesión 1	Presentación de la asignatura, expectativas,	Resumen de los conceptos y
(19/2/2025)	elementos clave	fundamentos de los canales de
		marketing digital para conseguir
	Overview de todos los canales del mundo digital	
	que una empresa pueda utilizar para captar	
	tráfico hacia su web.	
	Actividad en grupo + presentación.	
Sesión 2	SEO	Entender como ha evolucionado el
(26/2/2025)	<ul> <li>Como funciona el buscador de</li> </ul>	buscador de Google y como detectar
	Google	los aspectos más importantes que
	<ul> <li>Elementos a tener en cuenta</li> </ul>	determinan como una página web se
	para estar bien posicionado en	posiciona en la parte orgánica del
	Google	buscador.
	<ul> <li>El futuro y hacia donde va el</li> </ul>	
	buscador de Google	
	Actividad en grupo + presentación.	
Sesión 3	Introducción a Google Ads	Repaso de los fundamentos que hay
(5/3/2025)		que tener en cuenta para crear una
	la plataforma de anuncios de	estrategia en la plataforma de Google
	Google.	Ads.
	Motivos principales por la que	
	una empresa le puede interesar	
	trabajar con una plataforma como	
	Google Ads.	
	<ul> <li>Elegir una página web por la</li> </ul>	
	que nos interesa crear unas	
	campañas en Google Ads.	
	Cuáles son los aspectos más	
	importantes a la hora de crear unas	'
	campañas.	
6 4	Actividad en grupo + presentación.	
Sesión 4	Creación de campañas en Google Ads	Aplicación de una metodología de
(12/3/2025)		trabajo para definir la estrategia de
	trabajo que se utiliza para crear	Google Ads (cada grupo elige un
	campañas optimas.	proyecto) y crear campañas
		directamente en la plataforma.

	<ul> <li>Crearemos las campañas</li> </ul>	
	dentro de la plataforma de Google	
	Ads.	
	Actividad en grupo + presentación.	
Sesión 5	Introducción a Meta Ads	Repaso de los fundamentos que hay
(19/3/2025)	<ul> <li>Introducción a cómo funciona</li> </ul>	que tener en cuenta para crear una
	la plataforma de anuncios de Meta.	estrategia en la plataforma de Meta
	<ul> <li>Motivos principales por la que</li> </ul>	Ads.
	una empresa le puede interesar	
	trabajar con una plataforma como	
	Meta Ads.	
	<ul> <li>Aspectos más importantes a</li> </ul>	
	tener en cuenta a la hora de definir	
	una estrategia de campañas en	
	Meta Ads.	
	Actividad en grupo + presentación.	
Sesión 6	Creación de campañas en Meta Ads	Aplicación de una metodología de
(26/3/2025)	<ul> <li>Introducción a un método de trabajo</li> </ul>	trabajo para definir la estrategia de
	que se utiliza para crear campañas	Meta Ads (cada grupo elige un
	óptimas.	proyecto) y crear campañas
	<ul> <li>Crearemos las campañas dentro de la</li> </ul>	directamente en la plataforma.
	plataforma de Meta Ads.	
	Actividad en grupo + presentación.	
Sesión 7	Google Analytics & Locker Studio	Cómo podemos utilizar datos para
(1/4/2025)	<ul> <li>Para qué sirve Google</li> </ul>	optimizar nuestras campañas. Aquí
	Analytics	entraremos en detalle en la
	<ul> <li>Qué tipo de informes podemos</li> </ul>	herramienta Google Analytics que nos
		permite analizar el rendimiento de
	<ul> <li>Cómo podemos interpretar los</li> </ul>	nuestras campañas. Con Looker Studio
		también crearemos dashboards.
	<ul> <li>Crear dashboards con Looker</li> </ul>	
	Studio para visualizar los	
	resultados de nuestras campañas.	
	Actividad en grupo + presentación.	

## 3. PROFESORADO

Daniel Stone del Pozo

Daniel Stone tiene su propia agencia de marketing digital especializado en las plataformas a de pago tipo Google Ads y Meta Ads. Tiene más de 17 años de experiencia trabajando en el sector para todo tipo de empresas, tipo Danone, Camper, La Caixa y FC Barcelona entre otros. También es el fundador de Palau Socks, un e-commerce de calcetines sin ánimo de lucro cuyo objetivo es conseguir dinero para fundaciones en Barcelona que ayudan a refugiados y personas sin techo. Estudió una licenciatura de Marketing en la Universidad de Lancaster. Lleva desde 2019 como profesor en la Pompeu Fabra impartiendo clases de marketing digital.