

I. Datos de la institución

Plantel	 <p style="text-align: center;"> UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: A Distancia </p> 	Grado o Licenciatura	Licenciatura en Contaduría
---------	---	----------------------	----------------------------

II. Datos del asesor

Nombre	GARCES NATERA PATRICIA	Correo	pgarces@docencia.fca.unam.mx
--------	------------------------	--------	------------------------------

III. Datos de la asignatura

Nombre	DIAGNOSTICO DE MERCADOS	Clave	1213	Grupo	8203
Modalidad	Obligatoria	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	28 de enero de 2019
Horas de asesoría semanal	4	Horario	Lunes: 18:00 - 20:00 hrs Miércoles: 18:00 - 20:00 hrs	Fecha de término del semestre	05 de junio de 2019

IV. Contenido temático

TEMA	HORAS		
	Total	Teoría	Práctica
I. Mezcla de la mercadotecnia	10	10	0
II. Estrategias de mercadotecnia	8	8	0
III. Creación de producto	8	8	0
IV. Investigaciones cualitativas	6	6	0

V. Investigaciones cuantitativas	6	6	0
VI. Publicidad ATL y BTL	6	6	0
VII. Mercadotecnia en internet	4	4	0
VIII. Conducta del consumidor	8	8	0
IX. Posicionamiento	8	8	0

V. Presentación general del programa

Estimado alumno de la asignatura:

Seré tu asesor durante este curso, así que mi labor es ayudarte en tu proceso de aprendizaje, ya sea resolviendo tus dudas o sugirierte cómo aprovechar los contenidos en línea. No dejes de preguntar cuanto sea necesario y las veces que consideres pertinentes. También revisaré el resultado de tus actividades de aprendizaje y tendrás un comentario a cada una de ellas en un tiempo no mayor a 48 horas. Tus mensajes de correo serán contestados a más tardar al día siguiente.

Metodología de trabajo

Antes de que inicies tu trabajo en línea, te presentamos las secciones de cómo se encuentra constituida cada asignatura de la Licenciatura. Cada una de ellas es importante para tu estudio ya que te guiarán en el proceso de tu aprendizaje a distancia.

- **Introducción.** Te presenta de manera general los elementos que se trabajarán a lo largo de la asignatura.
- **Objetivo de la asignatura.** Se establece el alcance que se tendrá con la revisión y trabajo de los materiales elaborados para la materia.
- **Mapa conceptual.** Podrás observar de manera integral cómo está conformada la asignatura y la relación y continuidad que tienen las unidades entre sí.
- **Calendario.** Consiste en la programación de fechas para la entrega de las actividades desarrolladas en cada asignatura, con la finalidad de que las elabores y subas en los tiempos estimados a la plataforma; en caso de exceder del tiempo estipulado, la plataforma ya no te permitirá incorporar tu trabajo y éste no podrá ser considerado para tu calificación final.
- **Evaluación diagnóstica (Lo que sé).** Se encuentra al inicio de cada unidad y permite identificar los conocimientos previos que posees del tema.
- **Actividad integradora (Lo que aprendí).** Se ubica al final de cada unidad y sirve para relacionar los temas vistos, ya sea a través de un caso práctico, la construcción de un documento, o alguna otra actividad, de acuerdo con el tema en cuestión.
- **Contenido.** Toda asignatura está integrada por unidades, en cada una de ellas encontrarás una introducción, objetivos y un resumen. De igual forma cada unidad está desglosada en temas que te indican el objetivo específico para cada uno, el desarrollo de la información para alcanzarlo y sus actividades de aprendizaje, autoevaluación y bibliografía específica para profundizar en el tema trabajado.
- **Actividades de aprendizaje.** Tareas que se han estructurado de tal forma que te permitan desarrollar habilidades y destrezas, para dar solución a un problema en específico, producto de los aprendizajes significativos derivados de la apropiación de los contenidos temáticos del curso correspondiente.
- **Autoevaluación.** Es una valoración continua de tu aprendizaje. Consiste en una serie de preguntas relacionadas con los temas de las unidades, que te permitirá medir tu grado de avance y apropiación del conocimiento. Con base en el puntaje obtenido, juzgarás si es necesario o no, una nueva revisión de los contenidos del tema o la unidad.
- **Fuentes de información.** Te proporciona una lista de la bibliografía especializada del área que puedes emplear para ampliar, reforzar o aclarar dudas sobre los contenidos propuestos en cada unidad para tu estudio.

- Examen global. Cada asignatura contiene un examen para calificar tu avance; recuerda que contarás con sólo una oportunidad para responder, tendrás tiempo límite de aplicación. Transcurrido el tiempo establecido, se desactivará de manera automática y obtendrás tu calificación.
- Glosario. Puedes obtener de manera inmediata la definición de conceptos particulares de los temas expuestos.

Se manejarán los contenidos de manera didáctica, empleando recursos que te permitan una mejor lectura y comprensión de los temas. Asimismo, se fomentará en cada estudiante, la apropiación de una nueva forma de trabajo y aprendizaje de manera independiente, donde crearás nuevos hábitos de estudio y de organización de tiempos para la revisión de materiales en el sitio, búsqueda de bibliografía necesaria, realizar investigaciones, etc.

Deberás desarrollar las actividades dentro y fuera de la plataforma, de manera individual y en ocasiones grupalmente, según sea el caso, para ello se te proporcionan instrucciones claras y tiempos precisos.

La comunicación a lo largo de cada asignatura será continua y de manera síncrona y asíncrona, es decir, que cada actividad elaborada contará con una retroalimentación por parte de tu asesor a través de diversos medios: comentarios directos en la plataforma o consultas específicas a través de las sesiones del chat en los días y horarios establecidos para la materia; foros de discusión establecidos para temas particulares que se van realizando, las cuales deberán fomentar la reflexión y análisis del tema por estudiar, o algún otro medio que se decida emplear para estar siempre al tanto de tus dudas.

También podrás tener comunicación con tus compañeros a través de correo electrónico o vía chat, para ponerte de acuerdo en las entregas de los trabajos en equipo que se requieran o comentar las presentaciones que se realicen de las actividades solicitadas.

VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

1. Revisar las rúbricas de cada una de las actividades solicitadas en el plan de trabajo en el foro general.

Es importante que consideres revisar el foro general donde se colocan las directrices o documentos adicionales para desarrollar las actividades por cada unidad, esto te ayudara a que la entrega sea de acuerdo a la calidad y contenido que estaré revisando.

Ejemplo:

Se solicita la elaboración de mapas conceptuales, tendrás que verificar cuáles son sus elementos mínimos que deben contener, para ello en el foro general se coloca una muestra de un mapa conceptual.

Es importante que todas las actividades sean originales y no copias de lo que encuentren en Internet, ya que si suben actividades que no sean de su actuaría y encuentro dos iguales les hare saber el hecho y no se dará evaluación, ni segundas oportunidades.

Examen Final. Al finalizar el semestre (del 27 al 31 de mayo), presentarás un examen que contempla todos los temas de la asignatura (programa de la asignatura Plan 2012). Debes tener presente que sólo tienes un intento y 110 minutos para contestarlo y que al terminar ese tiempo se cerrará automáticamente, enviando la calificación obtenida.

Será un placer trabajar juntos, me pongo a tus órdenes para cualquier asunto relacionado con los temas que veremos a lo largo del semestre. ¡No dudes en preguntar!

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Fecha	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderación
13 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Mezcla de la mercadotecnia	Act. complementaria	Elaborar un cuadro sinóptico de la información de dos artículos publicados en la revista Merca 2.0: 5 consejos para hacer una mejora a la estrategia de Rebranding Por Alejandro Rodríguez Durán https://www.merca20.com/5-consejos-para-hacer-la-mejor-estrategia-de-rebranding/ El nuevo logo de Best buy Por Pablo Petovel https://www.merca20.com/el-nuevo-logo-de-best-buy/ Consultadas 8 de noviembre de 2018	8 %
18 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Mezcla de la mercadotecnia	Cuestionario de reforzamiento	Cuestionario de preguntas de reforzamiento de la unidad.	2 %
27 de febrero de 2019	UNIDAD 2: Estrategias de mercadotecnia	Act. complementaria	Elaborar un mapa conceptual a partir de los siguientes artículos: Historia de Spotify nacimiento y evolución del líder de la música en streaming. Por María Valera. https://marketing4ecommerce.net/historia-de-spotify-del-lider-de-la-musica-en-streaming/ Spotify llega a la bolsa con una inusual oferta pública inicial. https://cnnespanol.cnn.com/2018/04/03/spotify-bolsa-oferta-publica-inicial-detalles/ Amazon tiene puesto el ojo en México: lanza nueva herramientas de e-commerce enfocada a emprendedores. Por Ivana Nava https://www.merca20.com/amazon-tiene-puesto-el-ojo-en-mexico-lanza-nueva-herramienta-de-e-commerce-enfocada-a-emprendedores/	8 %
04 de marzo de 2019	UNIDAD 2: Estrategias de mercadotecnia	Cuestionario de reforzamiento	Cuestionario de preguntas de reforzamiento de la unidad	2 %

11 de marzo de 2019	UNIDAD 3: Creación de producto	Act. complementaria	<p>Revisa la página http://www.lala.com.mx Nos enfocaremos a buscar la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ubicar las marcas con las que trabaja en México. <p>De acuerdo con la marca LALA, debemos ubicar la “Lala orgánica”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leer “Lala orgánica, la nueva leche con alma de rancho” publicado por la revista Merca2.0, coloco copia en el foro general. • Leer el artículo en la siguiente página: https://www.merca20.com/lala-organica-la-nueva-leche-con-alma-de-rancho/ • Revisa el video LALA ORGANICA: https://youtu.be/n1I_CyRQXII <p>Indicaciones de desarrollo: Elaborar un mapa conceptual, en este caso tomaremos estos puntos para su elaboración: Concepción Diseño Desarrollo del producto Prueba del producto Lanzamiento y comercialización</p> <p>Estos elementos los checamos en los apuntes de la unidad, por lo que no debe existir ningún problema para el desarrollo, las ramas o contenido es de acuerdo a todos los aspectos que vemos en el documento, páginas y el video.</p>	8 %
13 de marzo de 2019	UNIDAD 3: Creación de producto	Cuestionario de reforzamiento	Cuestionario de preguntas de reforzamiento de la unidad.	2 %
25 de marzo de 2019	UNIDAD 4: Investigaciones cualitativas	Act. complementaria	<p>Revisar la página del AMAI www.amai.org , que nació como un centro institucional de la comunidad mexicana de investigación de mercados, opinión y comunicación.</p> <p>1. Revisar la guía 1 Sesiones de grupo http://www.amai.org/descargas/Sesiones_Gpo.pdf Consultada 9 de diciembre de 2016</p> <p>Hay que registrarse en la página para que puedan tener acceso al documento.</p> <p>Dar lectura de la página 33, corresponde a IV Tipos de sesiones de grupo.</p> <p>1. Revisa el siguiente video ¿Cómo funcionan los grupos focales?, https://www.youtube.com/watch?v=3TwgVQIZPsw Consultado 12 de noviembre de 2018</p> <p>Indicaciones de desarrollo: Elaborar un mapa conceptual con los tipos: grupo focal, grupo de discusión, Brainstorming, Sesiones proyectivas, Psicodrama, investigación con niños y talleres creativos.</p>	6 %
27 de marzo de 2019	UNIDAD 4: Investigaciones cualitativas	Cuestionario de reforzamiento	Cuestionario de preguntas de reforzamiento de la unidad	2 %

08 de abril de 2019	UNIDAD 5: Investigaciones cuantitativas	Act. complementaria	Diseña un cuestionario para evaluar los servicios de previsión funerarios de la empresa “J. García López”, http://www.jgarcialopez.com.mx/ con los puntos que te interese analizar. Aplícalo a 15 personas que cubran el perfil a quien va dirigido el servicio y reporta los resultados. Aspectos a evaluar: *Introducción o planteamiento del problema. *Objetivo de la investigación de mercados. *Instrumento de recolección de datos (instrumento de al menos 7 preguntas). *Resumen de datos de resultados, tabulación. *Graficas. *Conclusiones. En el foro de dudas encuentra un ejemplo del desarrollo de una investigación cuantitativa, para que te puedas apoyar en el elaboración de la actividad.	8 %
10 de abril de 2019	UNIDAD 5: Investigaciones cuantitativas	Cuestionario de reforzamiento	Cuestionario de preguntas de reforzamiento de la unidad.	2 %
22 de abril de 2019	UNIDAD 6: Publicidad ATL y BTL	Act. complementaria	Actividad para desarrollar 2 puntos, primero un mapa conceptual y segundo entregar un ejemplo de publicidad BTL, aplicada en México. Elaborar un mapa conceptual a partir de la información presentada en los siguientes artículos: 1. Diferencias entre publicidad ATL-BTL y TLT https://www.merca20.com/conoce-las-diferencias-entre-publicidad-atl-btl-y-ttl/ 2. Activaciones: ¿Por qué apelar al lado emocional del consumidor? https://www.informabtl.com/activaciones-apelar-al-lado-emocional-del-consumidor/ 3. Activaciones de marca https://www.informabtl.com/activaciones-de-marca/	8 %
24 de abril de 2019	UNIDAD 6: Publicidad ATL y BTL	Cuestionario de reforzamiento	Cuestionario de preguntas de reforzamiento de la unidad	2 %
06 de mayo de 2019	UNIDAD 1: Mezcla de la mercadotecnia	Act. complementaria	1. Revisar en la página del AMIPCI el estudio de comercio electrónico en México 2017. https://www.asociaciondeinternet.mx/es/component/remository/Comercio-Electronico/Estudio-de-Comercio-Electronico-en-Mexico-2017/lang,es-es/?Itemid= Consultada 11 de noviembre de 2018 Dejo una copia del estudio en el foro de dudas. 1. Revisar el artículo “El marketing turístico y el auge digital un impulso para México” publicado por la revista Merca2.0, dejo copia en el foro general para su consulta. Indicaciones de desarrollo: Con esta información elabora un mapa conceptual enlazando la información presentada en el estudio de comercio electrónico y el artículo del marketing turístico.	5 %
08 de mayo de 2019	UNIDAD 7: Mercadotecnia en internet	Cuestionario de reforzamiento	Cuestionario de preguntas de reforzamiento de la unidad	2 %

13 de mayo de 2019	UNIDAD 8: Conducta del consumidor	Act. complementaria	Revisar el artículo “Nuevas generaciones ¿cuál es su razón de ser” publicado por la revista Merca2.0, dejo copia en foro general. Indicaciones de desarrollo: Elabora un mapa conceptual con las generaciones que presenta el artículo, mencionar el tipo de variable de segmentación al que hacemos referencia.	8 %
20 de mayo de 2019	UNIDAD 8: Conducta del consumidor	Cuestionario de reforzamiento	Cuestionario de preguntas de reforzamiento de la unidad	2 %
22 de mayo de 2019	UNIDAD 9: Posicionamiento	Actividad 1	1. Pide a 20 personas de tu entorno, amigos o familiares, que te proporcionen la mayor cantidad de marcas que conozcan (sin que los ayudes) sobre las siguientes categorías de productos: Refrescos de cola Leche líquida Papel higiénico Shampoo para el cabello. 2. Con las respuestas obtenidas determina el top of mind y share of mind de cada categoría.	4 %
27 de mayo de 2019	UNIDAD 9: Posicionamiento	Cuestionario de reforzamiento	Cuestionario de preguntas de reforzamiento de la unidad	1 %

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN
----------	-------------

Es importante que tome en consideración algunos puntos sobre las actividades enmarcadas en el plan de trabajo:
 Las actividades tienen una fecha de entrega y en virtud de que deseo que tengan un avance paulatino en la materia marcaremos las siguientes reglas:
 Recepción de actividades en fecha posterior de no más de 8 días con la oportunidad de obtener la calificación de 10, ejemplo:

Fecha de entrega de acuerdo a plan de trabajo	Actividad	Calificación en caso de cumplir con los requerimientos mínimos de la actividad.
06/02/2018	Unidad 1. Actividad complementaria	10
Fecha extemporánea de entrega		
13/02/2018	Unidad 1. Actividad complementaria	10

Recepción de la tarea fuera del límite acordado la calificación máxima de 8, ejemplo:

Fecha de entrega de acuerdo a plan de trabajo	Actividad	Calificación en caso de cumplir con los requerimientos mínimos de la actividad.
06 de febrero, máxima entrega 13 de febrero para considerar una calificación de 10	Unidad 1. Actividad complementaria.	10
Fecha de entrega límite		
Entrega a partir del 14 de febrero hasta que termina el semestre	Unidad 1. Actividad complementaria	8

El examen tiene una ponderación del 20% por lo que le invito a considerar que es necesario que elabore la mayor cantidad de actividades ya que estas le apoyarán en una mejor resolución del examen.

NOTA: No es posible que se evalúe solo con el examen.

Espero establecer una relación de asesor-alumno cordial e involucrado en el apoyo a su formación, por lo que las reglas anteriores son en aras de que podamos concluir un semestre exitoso.

Por último, es importante que consideres que a la fecha de conclusión del examen en la plataforma haber entregado todas sus actividades para ser evaluadas y consideradas en la calificación, ejemplo:

Fecha de aplicación de exámenes	Actividad	Fecha límite de entrega de actividades
27 al 31 de mayo de 2019	Exámenes de las diferentes materias.	4 de junio de 2019.

Esto tendrá la finalidad de que una semana después reciba una retroalimentación de su desempeño y la calificación final vía correo electrónico.

Elementos a considerar en el desarrollo de las actividades:

Cuando la realización de una actividad implique hacer una investigación, deberás buscar fuentes oficiales, como libros, revistas, artículos, etcétera, en dos fuentes mesográficas diferentes a los apuntes electrónicos y hacer la cita de los mismos en [formato APA](#). Ya que si no lo haces incurres en plagio.

En las actividades complementarias que estamos desarrollando hacemos uso de artículos de revistas por lo que su debida citación sería:

Apellido, A., Apellido, A. & Apellido, A. (día, mes y año). Título del artículo. Título de la revista, pp.

Reitero que mi labor es propiciar su aprendizaje y por lo tanto llevarlo a obtener una evaluación aprobatoria, es por ello que establecer lineamientos claros en cuanto a el tiempo de entrega y forma son primordiales, mi deseo es que todos mis alumnos concluyan, pongo a su disposición un canal abierto de comunicación para resolver cualquier inquietud o inconveniente durante el semestre.

El mínimo de entrega de actividades a entregar para ser considerada su acreditación en la materia es tener un puntaje mínimo del 5.0

Ejemplo de calificación final en actas.

Actividades 80%	Examen 20%	Calificación	Observaciones	Acta final
7.7	1.8	9.5	A partir del decimal. 5 sube al siguiente número entero.	10
6.9	1.4	8.3	Baja al número entero.	8
3.7	1.8	5.5	No cumple la condición de acreditar las actividades, aunque el examen sea aprobado, y cuente con las decimal .5 para subir, este caso es NO APROBADO.	5

Requisitos

Porcentajes	Act. de aprendizaje	4 %
	Cuestionario de reforzamiento	17 %
	Examen Final	20 %
	Act. complementaria	59 %
	TOTAL	100 %

La calificación final de la asignatura está en función de la ponderación del asesor, no de la que se visualiza en la plataforma. Es necesario solicitar por correo electrónico la calificación final al asesor.

VIII. Recursos y estrategias didácticas

Lecturas Obligatorias	(X)
Trabajos de Investigación	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Procesadores de Texto, Hojas de Cálculo y Editores de Presentación	(X)
Plataforma Educativa	(X)
Chat	(X)
Sítios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)