



Comercio Electrónico

Máster Universitario en  
Marketing y Publicidad  
Digital  
2022-23



UNIVERSIDAD  
NEBRIJA

## GUÍA DOCENTE

**Asignatura:** Comercio Electrónico

**Titulación:** Master Universitario en Marketing y Publicidad Digital

**Curso académico:** 2022-23

**Carácter:** Obligatoria

**Idioma:** Castellano

**Modalidad:** A distancia

**Créditos:** 4

**Curso:** 1º

**Semestre:** 2º

**Profesores/Equipo Docente:** Dr. D. Ignacio Somalo Peciña

### 1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

#### 1.1. Competencias

##### Competencias generales:

- CG1: Aplicar los conocimientos adquiridos en el contexto de las organizaciones y empresas, así como en especial en el campo de la comunicación comercial y el entorno digital.
- CG2: Resolver problemas y tomar decisiones eficaces ante problemas planteados y situaciones de alto nivel competitivo.
- CG3: Integrar los conocimientos adquiridos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre aspectos sociales, económicos y éticos.
- CG5: Poseer las habilidades de aprendizaje que les permita continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo, para poder permanecer a la altura de los retos tecnológicos.
- CG7: Demostrar que saben trabajar en equipo de forma eficaz.

##### Competencias específicas:

- CE1: Poseer, comprender y saber aplicar los conceptos avanzados del marketing y la comercialización a través de Internet y de las nuevas tecnologías, y su vinculación con las estrategias de marketing globales de la empresa.
- CE2: Conocer, comprender y saber aplicar de forma profesional el modo en que se producen las relaciones con los consumidores en el entorno digital interactivo, así como el potencial de Internet como fuente de información y conocimiento sobre el consumidor.
- CE4: Poseer, entender y aplicar correctamente los conocimientos avanzados sobre los elementos que intervienen en la compra/venta de bienes y servicios a través de Internet y las nuevas tecnologías digitales.

#### 1.2. Resultados de aprendizaje

El estudiante al finalizar esta materia deberá ser capaz de resolver problemas, tomar decisiones y formular juicios a partir de información incompleta en cualquier aspecto relacionado con el marketing y la estrategia online. Este conocimiento se traducirá y deberá ser demostrado por su capacidad para:

- Realizar un plan de marketing online
- Diseñar e implementar una estrategia de comunicación comercial online
- Planificar, crear, desarrollar y gestionar un negocio en Internet.

## 2. CONTENIDOS

### 2.1. Requisitos previos

Haber cursado o estar cursando las restantes materias.

### 2.2. Descripción de los contenidos

- Internet como mercado.
- Situación actual mundial y española.
- Dimensiones del comercio electrónico, categorías y etapas en el desarrollo del comercio electrónico.
- Los mercados electrónicos. Modelos de negocio online.
- Fases y etapas claves para implementar un negocio en la red.

### 2.3. Contenido detallado

Presentación de la asignatura.  
Explicación de la Guía Docente.

#### 1. Módulo 1: Los mercados electrónicos e introducción al ecommerce.

##### a. Ud 1: Los mercados electrónicos

- i. Impactos de los mercados electrónicos
- ii. Tipos de mercados electrónicos
- iii. Interés y ventajas del comercio electrónico
- iv. Principales consecuencias de los mercados electrónicos

##### b. Ud2: Introducción al comercio electrónico

- i. Modelos de negocio del comercio electrónico
- ii. Factores claves de éxito
- iii. Situación actual del comercio electrónico en España

#### 2. Módulo 2: Diseño y desarrollo de la tienda virtual:

##### a. Ud3: Diseño de la tienda online

- i. Objetivos
- ii. Fases del diseño y desarrollo
- iii. Gestión de proyectos
- iv. Usabilidad

##### b. Ud4: Tecnología ecommerce

- i. Requerimientos de la tecnología
- ii. Elementos de una plataforma tecnológica
- iii. Toma de decisiones y selección de tecnología
- iv. La tienda online: módulos de funcionamiento

#### 3. Módulo 3: Gestión comercial de la venta online

##### a. UD5: Ventas en comercio electrónico

- i. Propuesta única de valor: ventaja competitiva
- ii. La fórmula de la venta: palancas
- iii. Funnel de venta: concepto
- iv. Funnel de venta: Engagement
- v. Funnel de venta: Proceso de compra

**b. UD6: Gestión del surtido Long Tail**

- i. Cambios en la gestión: del off al on
- ii. Category management en el entorno digital
- iii. Controversia sobre el Long tail

## 2.4. Actividades Dirigidas

Durante el curso se podrán desarrollar algunas de las actividades, prácticas, memorias o proyectos siguientes, u otras de objetivos o naturaleza similares:

La participación se evaluará mediante **tests de evaluación** que el alumno deberá realizar para cada uno de los módulos vistos en la asignatura y **un proyecto que se trabajará en grupo**.

Las **actividades dirigidas** constan de:

Actividad dirigida 1: Test sobre conocimientos de las unidades didácticas 1 a 6.

Actividad dirigida 2: Caso práctico individual sobre elección de tecnología en ecommerce

El **trabajo final** consistirá en un trabajo grupal sobre la estrategia y posicionamiento ecommerce en un caso.

## 2.5. Actividades formativas

Estudio, comprensión y evaluación de la materia: 1.6 ECTS (40%). Se incluirá material didáctico por cada una de las asignaturas en el Campus Virtual, además de pruebas online de seguimiento y una prueba online final.

Trabajos/proyectos a desarrollar y presentar: 1.8 ECTS (45%). El alumno deberá realizar y entregar a través del Campus Virtual los trabajos y ejercicios prácticos marcados para cada asignatura.

Tutorías: 0.6 ECTS (15%). La asistencia al alumno en tutorías se realizará mediante foros académicos, tutorías individuales vía correo electrónico y tutorías telepresenciales colectivas utilizando herramientas específicas de videoconferencia. Obviamente, el alumno que lo desee y pueda desplazarse, podrá concertar una tutoría presencial personal con el profesor en el Campus de la Universidad Nebrija.

## 3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

### 3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

- 0 - 4,9 Suspenso (SS)
- 5,0 - 6,9 Aprobado (AP)
- 7,0 - 8,9 Notable (NT)
- 9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

### 3.2. Criterios de evaluación

#### Convocatoria ordinaria

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Participación en clase	10%
Actividades académicas dirigidas	40%
Prueba final o proyecto final	50%

#### Convocatoria extraordinaria

La calificación final de la convocatoria se obtiene como suma ponderada entre la nota del examen final extraordinario y las calificaciones obtenidas por prácticas y trabajos presentados en convocatoria ordinaria, siempre que la nota del examen extraordinario sea igual o superior a 5. Asimismo, es potestad del profesor solicitar y evaluar de nuevo las prácticas o trabajos escritos, si estos no han sido entregados en fecha, no han sido aprobados o se desea mejorar la nota obtenida en convocatoria ordinaria.

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba final. Asimismo, es potestad del profesor que el alumno pueda presentar de nuevo las prácticas o trabajos escritos, si estos no han sido entregados en fecha, no han sido aprobados o se desea mejorar la nota obtenida, siempre antes del examen de la convocatoria correspondiente (ordinaria/extraordinaria).

### 3.3. Restricciones

#### Calificación mínima

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba final.

#### Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

### 3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

## 4. BIBLIOGRAFÍA

#### Bibliografía básica

- Somalo, Ignacio (2018). El comercio electrónico: una guía completa para la venta online: Madrid ESIC
- Somalo, Ignacio (2017). Marketing Digital que funciona. Madrid. Lid Editorial
- Velte, T. (2011). Fundamentos de comercio electrónico. McGraw-Hill

- Martín, M (2015). Marketing digital. García Maroto Editores.

#### Biografía complementaria

- Somalo, Ignacio (2019). Vender con éxito en Amazon. Madrid. LID Editorial
- Somalo, Ignacio (2020). Modelos de negocio digitales. Madrid. Deusto
- Anderson, Chris. (2009) *La economía Long Tail*. Barcelona. Ed Tendencias.
- Levine, Rick et al (1999) *El manifiesto Clue Train*. Barcelona. Ed Deusto

#### Enlaces

- [www.nachosomalo.com](http://www.nachosomalo.com) Blog del profesor sobre comercio electrónico.
- Twitter: @nachosomalo
- Wikipedia: Jacob Nielsen. Padre de la usabilidad.  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Jakob\\_Nielsen](http://es.wikipedia.org/wiki/Jakob_Nielsen)

### 5. DATOS DEL PROFESOR

Nombre y Apellidos	Dr. Ignacio Somalo Peciña
Departamento	Publicidad
Titulación académica	Doctor en Economía Aplicada
Correo electrónico	<a href="mailto:isomalo@nebrija.es">isomalo@nebrija.es</a>
Localización	Campus de Princesa.
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail

<p>Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.</p>	<p>Nacho Somalo. Doctor en Economía Aplicada por la Universidad Rey Juan Carlos (2009) donde ha investigado sobre los factores claves de éxito del comercio electrónico en España. Executive MBA por el Instituto de Empresa (2001), Licenciado en CC económicas (Universidad Complutense de Madrid 1993).</p> <p>Autor de los libros</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelos de negocio digitales (Deusto 2020)</li> <li>• Vender con éxito en Amazon (LID 2019)</li> <li>• El comercio electrónico: una guía completa para la venta online (ed ESIC 2017)</li> <li>• Marketing digital que funciona (Ed LID 2018)</li> <li>• “Todo lo que hay que saber de marketing online y comunicación digital”. (Wolters Kluwer 2011)</li> <li>• Coautor del libro “El libro del comercio electrónico” (Ed Esic)</li> </ul> <p>Autor del blog: <a href="http://www.nachosomalo.com">www.nachosomalo.com</a> y en twitter @nachosomalo.</p> <p>Miembro del comité ejecutivo y tesorero de aDigital (Asociación Española de la Economía Digital). Profesor asociado y colaborador de diferentes universidades y escuelas de negocio de reconocido prestigio.</p> <p>Emprendedor, fundador de Lonesome Digital desde donde actualmente ayuda a diversos proyectos y emprendedores con el desarrollo de sus proyectos, procesos de innovación, transformación digital y comercio electrónico. Cofundador de Alice.com en España ocupó las responsabilidades de presidente para el mercado europeo, consejero y vicepresidente ejecutivo. Nacho Lleva más de quince años dedicado al comercio electrónico. Ha dirigido <a href="http://casadellibro.com">casadellibro.com</a>, Planeta eCommerce Network (DVDgo.com, tienda online oficial del Real Madrid,...), El armario de la tele, <a href="http://Infoempleo.com">Infoempleo.com</a>. Ha sido o es consejero en diversos proyectos, entre otros: <a href="http://Muchoviaje.com">Muchoviaje.com</a>, <a href="http://ociocrucero.com">ociocrucero.com</a>, <a href="http://Playthe.net">Playthe.net</a>, <a href="http://Brainsins.com">Brainsins.com</a>,... Previamente desarrolló carrera de consultoría en Teknoland Real Time Team (director de desarrollo de negocio) y en Accenture.</p>
---	--