

**Estrategias de ventas online y analítica web / Online sales strategies and web analytics**

<b>Número total de créditos ECTS</b>		6
<b>Tipología</b>		Obligatoria / Compulsory subject
<b>Organización temporal</b>		Semestre 2 / Semester 2
<b>Modalidad</b>		Presencial / Classroom
<b>Idioma</b>		Castellano e inglés / Spanish and English
<b>Contenidos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Condicionantes y decisiones tecnológicas de la estrategia de las ventas online</li> <li>▪ Tipologías de venta online</li> <li>▪ El mail marketing como herramienta de venta online</li> <li>▪ La logística electrónica</li> <li>▪ El plan de ventas online</li> <li>▪ El CRM y su rol en la gestión de marketing y ventas</li> <li>▪ Ejecución y seguimiento del plan de ventas online</li> <li>▪ Claves de la analítica web</li> <li>▪ Objetivos, KPIs y métricas</li> <li>▪ Uso de herramientas de analítica en ventas y web</li> </ul> <p>-----</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Technological determinants and decisions in the online sales strategy</li> <li>▪ Types of online sales</li> <li>▪ Mail marketing as an online sales tool</li> <li>▪ E-logistics</li> <li>▪ The online sales plan</li> <li>▪ The CRM and its role in marketing and sales management</li> <li>▪ Execution and monitoring of the online sales plan</li> <li>▪ Keys to web analytics</li> <li>▪ Objectives, KPIs and metrics</li> <li>▪ Use of sales and web analytics tools</li> </ul>	
<b>Resultados de aprendizaje TÍTULO</b>	<b>Conocimientos y contenidos</b>	CC07 Reconocer las principales estrategias de venta online que las empresas pueden llevar a cabo en los entornos digitales para alcanzar sus objetivos. / Recognise the main online sales strategies that companies can implement in digital environments to achieve their objectives.
	<b>Habilidades y destrezas</b>	HD02 Aplicar procedimientos y técnicas de marketing alineadas con una cultura de gestión basada en datos. / Apply marketing procedures and techniques with a data-driven management culture. HD03 Ejecutar planes de acción digital por medio de las herramientas digitales y software específico adecuado para una organización. / Execute digital action plans using digital tools and specific software suitable for an organisation. HD04 Incorporar técnicas de analítica de datos a la toma de decisiones empresariales. / Incorporating data analytics techniques into business decision making
	<b>Competencias</b>	CP07 Construir una estrategia de venta online alineada con la estrategia de marketing digital. / Build an online sales strategy aligned with the digital marketing strategy.
<b>Resultados de aprendizaje ASIGNATURA</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar técnicas de venta de productos digitales y cierre de ventas online desde el análisis del comportamiento del cliente en las propias plataformas digitales de ventas</li> <li>• Analizar datos procedentes de la Web extrayendo conocimiento útil de ellos mediante la aplicación de técnicas de análisis de datos.</li> </ul> <p>-----</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Develop techniques for selling digital products and closing online sales by analysing customer behaviour on digital sales platforms.</li> <li>• Analyse data from the web and extract useful knowledge from it by applying data analysis techniques.</li> </ul>		

<b>Actividades formativas</b>	<b>Horas totales</b>
Clases Expositivas / Participatory learning	14
Seminarios / Seminars	2
Clases prácticas / Practical lessons	30
<b>Tutorías / Tutorials</b>	<b>12</b>
<b>Trabajo autónomo / Autonomous work</b>	<b>88</b>
<b>Prueba de evaluación final / Final evaluation test</b>	<b>4</b>
<b>Total</b>	<b>150</b>

<b>Sistemas de evaluación</b>	<b>MÍNIMO</b>	<b>MÁXIMO</b>
Evaluación final: prueba o examen / Final evaluation test	40	40
Resolución problemas / Problem resolution	10	30
Estudio casos - Proyectos / Case studies - projects	10	30
Otras actividades de evaluación continua / Other continuous evaluation activities	0	10
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>110</b>