PLAN DE TRABAJO

I. Datos de la institución

Plantel



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓ NOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓ N DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: A Distancia



Grado o Licenciatura

Licenciatura en Administración

II. Datos del asesor

Nombre TENORIO SANCHEZ MARIA TERESA	Correo mtorio@docencia.fca.unam.mx	
-------------------------------------	------------------------------------	--

III. Datos de la asignatura

Nombre	PLAN DE MERCADOTECNIA	Clave	1526	Grupo	8551
Modalidad	Obligatoria	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	30 de enero de 2023
Horas de asesoria semanal	4	Horario	Lunes: 13:00 - 15:00 hrs Miércoles: 13:00 - 15:00 hrs	Fecha de término del semestre	07 de junio de 2023

IV. Contenido temático

TEMA	HORAS		
	Total	Teoría	Práctica
I. Conceptos básicos de planeación estratégica	4	4	0
II. Modelo de negocio	6	6	0

III. Plan de mercadotecnia	6	6	0
IV. Entorno del plan de mercadotecnia	4	4	0
V. Pronósticos y presupuestos (SPSS, Project Manager y Excel)	4	4	0
VI. Plan de producto	6	6	0
VII. Plan de distribución	4	4	0
VIII. Plan de promoción de ventas (Redes sociales)	6	6	0
IX. Plan de publicidad (Redes sociales)	6	6	0
X. Plan de ventas (Excel)	6	6	0
XI. Plan de relaciones públicas	6	6	0
XII. Plan de precios	6	6	0

V. Presentación general del programa

Soy la maestra María Teresa Tenorio Sánchez, seré tu assora durante este semestre.

Hay empresas que no están orientadas al mercado y al cliente, sino a los productos y a las ventas, para lograr este ideal se requiere unir a funcionarios de marketing de alto nivel y a un equipo operativo de marketing entre otros campos para buscar acciones que creen satisfacer a los clientes a largo plazo, tales como desarrollar programas internos de marketing, instalar un sistema de planeación de marketing, entre otras acciones.

El plan de marketing es fundamental para el funcionamiento de cualquier empresa y la comercialización eficaz de cualquier producto o servicio. En este curso tendrás que aplicar conocimientos del área de administración de diversas asignaturas, conjuntándolas con el área de mercadotecnia. De esta manera cubrirás el bjetivo general de la materia de Plan de Mercadotecnia.

Por lo que mi labor es apoyarte en tu proceso de aprendizaje, resolviendo tus dudas y sugiriéndote como aprovechar los contenidos para que puedas obtener un mejor aprendizaje. No dejes de preguntar cuanto sea necesario y las veces que consideres pertinente. Revisaré tus actividades de aprendizaje en plataforma y tendrás un comentario de cada una de ellas en un lapso que no mayor a una semana después de entregar la actividad, lo cual te permita conocer la retroalimentación correspondiente para que puedas analizar y asimilar los comentarios que, sin duda, repercutirán en tu aprendizaje. Asimismo, es recomendable que desde el inicio del semestre te prepares para tu examen.

Durante el curso tendremos cuatro videoconferencias vía zoom con el fin de orientarlos en su proceso de aprendizaje, cuyas fechas son las siguientes:

- 13 de febrero
- 1 de marzo
- 3 de abril
- 3 de mayo

VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

Las actividades de aprendizaje son 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 de la asignatura correspondiente. Cada unidad realizarás una actividad en donde aplicarás algunas de las partes más sobresalientes del desarrollo de la unidad.

Para la resolución de las actividades deberás de: hacer lectura de los apuntes digitales de la asignatura, llevar a cabo una investigación documental y/ o digital para sustentar, ampliar o reforzar el contenido de los apuntes. Seleccionar las estrategias de aprendizaje que te faciliten la adquisición, comprensión y utilización de información para obtener un aprendizaje significativo.(apropiarse del conocimiento).

Las actividades deben contener 1. Caratula (Nombre de la institución, nombre de la unidad, empresa que es objeto de estudio y nombre del producto en el caso de la presentación de los diversos planes, tu nombre y fecha de envío. 2. Desarrollo de la actividad (al inicio del desarrollo deberás de incluir nuevamente el nombre de la empresa a estudiar). 3. Conclusión en donde incluirás qué te ha dejado de aprendizaje la actividad. 4. Fuentes de información que utilizaste para la resolución de la actividad.

Cuida la ortografía, utiliza fuente Arial 12 a espacio 1.5. e incorpora las fuentes consultadas en tu documento con citación estilo APA. Cuando la realización de una actividad implique hacer una investigación, deberás buscar fuentes oficiales como libros, revistas, artículos, etcétera en las 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. http://normasapa.net/2017-edicion-6/

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Fecha	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderacio n
15 de febrero de 2023	UNIDAD 1: Conceptos básicos de planeación estratégica	Act. complementaria	La empresa "Alsea", S.A.B. de C.V. es una empresa multinacional mexicana de restaurantes de franquicias. Es catalogada por la revista Expansión como la empresa número 71 más importante del país en 2020. Consulta la siguiente liga: https://alsea.net/somos-alsea Menciona la filosofía misión, visión y valores) de la empresa Alsea. Elabora esta actividad en Word formato pdf y sube el archivo en la plataforma del SUAYED, utiliza la nomenclatura U1_A1_ Nombre_Apellido	4 %

Elabora el modelo de negocio de Osterwalder de la empresa Alsea, utiliza la siguiente plantilla. EEla

MATRIZ FODA

	MATRIZ FODA					
20 de febrero de 2023	UNIDAD 2: Modelo de negocio	Act. complementaria	ANALISIS EXTERNO ANALISIS INTERNO FORTALEZAS 1	OPORTUNIDADES 1.	AMENAZAS 1. 2. 3. 4. ESTRATEGIAS (FA) Usar las fortale evitar las amenazas 1. 2. 3. 4. ESTRATEGIAS (DA) Reducir las deb evitar las amenazas 1. 2. 3. 4. ESTRATEGIAS (DA) Reducir las deb evitar las amenazas 1. 2. 3. 4. 4. 4. 4. 5. 5. 6. 6. 6. 6. 6. 6. 6. 6. 6. 6. 6. 6. 6.	4 % ilidadesy
27 de febrero de 2023	UNIDAD 3: Plan de mercadotecnia	Act. complementaria	Elabora el plan de marketing de la empresa "Alsea" que contenga los siguientes apartados: 1. Nombre de la empresa. 2. Modelo del negocio 3. Resume ejecutivo 4. Análisis de la situación (mercado, producto, competencia, distribución y macro ambiente) 5. Objetivo de la empresa que cumpla con los componentes Smart 6. Pronósticos y presupuesto (para la elaboración del plan) 7. Plan de actuación estrategias de marketing de los siguientes aspectos: 8. Estrategia del producto (servicio de una marca) 9. Servicio que se le proporciona al cliente 10. Estrategias de canales de distribución 11. Estrategias de la mezcla de promoción) 12. Estrategias de precio 13. Técnicas o programas de acción, considerando las siguientes interrogantes: ¿qué se hará? ¿cuándo se hará? ¿quién lo hará? Y ¿cuánto costará? 14. Cronograma para la implementación del plan de mercadotecnia 15. Revisión del plan en tiempo real Elabora esta actividad en Worf, formato pdf y sube el archivo en la plataforma del SUAYED, utiliza la nomenclatura U3_A1_ Nombre_Apellido		4 %	
13 de marzo de 2023	UNIDAD 4: Entorno del plan de mercadotecnia	Act. complementaria	Elabora un análisis de la situación de la empresanálisis externo e interno Elabora esta actividad en Word, formato pdf y su Nombre - Apellido	•		4 %

22 de marzo de 2023	UNIDAD 5: Pronósticos y presupuestos (SPSS, Project Manager y Excel)	Act. complementaria	De acuerdo al análisis de la situación de la empresa y considerando los factores tanto internos como externos que pueden influir a la empresa que elegiste. Elabora su presupuesto, considerando los siguientes puntos: Elabora la planificación de los gastos fijos y los que probablemente vas a asumir, las nóminas que deberás abordar, calculan las ganancias anuales, calcula los beneficios. Pronostica la capacidad diaria que pueda vender la marca que elegiste. Súbela en la platagorma de suayed formato pdf, con la momenclatura asignada en las unidades anteriores.	4 %
29 de marzo de 2023	UNIDAD 6: Plan de producto	Act. complementaria	Tomando como base el modelo de negocio y el análisis del entorno, elabora un Plan de producto considerando los siguientes elementos: 1. Nombre de la empresa y cinco datos relevantes. 2. Portafolio de marcas 3. Análisis de la marca (selecciona una) 4. Menciona el segmento del mercado y eleige uno para su estudio. 5. Analiza la competencia. 6. Define cuál es el público objetivo 7. Delimita su posicionamiento en el mercado de la marca. (matríz BCG y/o matríz Ansoff) 8. Determina estrategias de posicionamiento (propuesta de valor y mapa de posicionamiento). 9. Elige el nombre de la marca (punto 3). Determina el precio. 10. Estrategias de marca 11. Fija un calendario de actividades de elaboración del plan. 12. Marco legal (leyes, reglamentos y normas que regulan el servicio). Elabora esta actividad en Word, formato pdf y sube el archivo en la plataforma del SUAYED, utiliza la nomenclatura U6_A1_Nombre - Apellido	4 %
12 de abril de 2023	UNIDAD 7: Plan de distribución	Act. complementaria	Elabora el plan de distribución de la empresa "Alsea" que contenga los siguientes apartados: (puedes incluir esquemas o imágenes). 1. Nombre de la empresa 2. Objetivos corporativos 3. Objetivos del área de Marketing (SMART) 4. Objetivos de la gerencia de distribución (SMART) 5. Canales de distribución para comercializar el producto. 6. Tipo de control y motivación a utilizar con los intermediarios 7. Estrategias de distribución (exclusiva, selectiva, intensiva) 8. Estrategias omnichannel (combinación entre canales de distribución físicas y digitales. Elabora esta actividad en PowerPoint y sube el archivo en la plataforma del SUAYED en formato PDF utiliza la nomenclatura U7_A1_ Nombre_ Apellido	4 %
19 de abril de 2023	UNIDAD 8: Plan de promoción de ventas (Redes sociales)	Act. complementaria	De la empresa "Alsea" tomando como base la estrategia de marca de la unidad 6, elabora un plan de promoción de ventas que incluya: 1. Nombre de la empresa 2. Nombre de la marca 3. Objetivo del plan de promoción de ventas (SMART) 4. Presupuesto de promoción de ventas dirigidos a los consumidores. 5. Estrategias de promoción de ventas dirigidos a los consumidores. 6. Organización y ejecución del plan de ventas (áreas involucradas y responsabilidades) 7. Cuatro indicadores de promoción de ventas Elabora esta actividad en PowerPoint, y sube el archivo en la plataforma del SUAYED, utiliza la nomenclatura U8_A1_ Nombre - Apellido	5 %

24 de abril de 2023	UNIDAD 8: Plan de promoción de ventas (Redes sociales)	Foros	Del plan de promoción de ventas propuesta en la actividad anterior, elige un tipo de estrategia de promoción que pueda ser publicada en las redes sociales. La promoción debe contener: 1. Selección de la estrategia 2. Objetivo de la promoción 3. Perfil del consumidor 4. Slogan de la promoción 5. Mecánica de la promoción: 6. Nombre de la promoción: 7. Forma de participar (mensaje al consumidor) 8. Lugar y periodo 9. Premios 10. Información que el consumidor debe conocer 11. Legislación que regula 12. Indicador de desempeño para alcanzar el objetivo. Comparte tu promoción en el foro Actividad Colaborativa y revisa las promociones publicadas por tus compañeros y has una crítica constructiva de alguno de ellos. Elaborar el documento en PowerPoint o en una infografía y guárdalo en PDF. sube el archivo en la plataforma del SUAYED, utiliza la nomenclatura U8, A2_ Nombre - Apellido	5 %
26 de abril de 2023	UNIDAD 9: Plan de publicidad (Redes sociales)	Act. complementaria	Para esta unidad elaborarás el Plan de Publicidad de la empresa "Alsea" en base a la marca del servicio que has venido trabajando en el transcurso del semestre. El plan debe contener: Nombre de la empresa Objetivo del área de publicidad (SMART) Medios de comunicación a utilizar (incluyendo Redes Sociales) Presupuesto de publicidad Diseño del anuncio y slogan A quién va dirigida la publicidad Registros gubernamentales Medición de resultados (indicadores)	5 %
03 de mayo de 2023	UNIDAD 9: Plan de publicidad (Redes sociales)	Foros	Comparta tu diseño del anuncio con tus compañeros, revisa la actividad de tus compañeros y en el foro has un comentario crítico de alguno de ellos.	5 %
17 de mayo de 2023	UNIDAD 10: Plan de ventas (Excel)	Act. complementaria	Para esta unidad desarrollarás el plan de ventas o venta personal (fuerza de ventas) de la empresa "Alsea". El plan de promoción de ventas debe contener: 1. Nombre de la empresa 2. Objetivos del área de mercadotecnia (presentados en la unidad 7) 3. Objetivo de venta 4. Pronóstico de mercados (calculado en la unidad 5) 5. Plan de ventas (por marca., por cliente, por zona geográfica) 6. Organización de la fuerza de ventas 7. Entrenamiento a la fuerza de ventas 8. Productividad a la fuerza de ventas 9. Remuneración Elabora esta actividad en Word, formato pdf y sube el archivo en la plataforma del SUAYED, utiliza la nomenclatura U10_A1_Nombre_Apellido	4 %
24 de mayo de 2023	UNIDAD 11: Plan de relaciones públicas	Act. complementaria	Siguiendo el estudio de la empresa "Alsea" elabora un plan de Relaciones Públicas que contenga los siguientes aspectos: 1. Nombre de la empresa 2. Objetivo del área de Relaciones Públicas (Evitar de mencionar "llegar a más gente" ser preciso a quién va dirigido el mensaje) 3. Definir el público objetivo 4. Análisis de la situación en cuanto a la comunicación en redes sociales. 5. Estrategias de comunicación con el macro ambiente (tomado de la unidad 4) 6. Establecer las tácticas. Elabora esta actividad en Word, formato pdf y sube el archivo en la plataforma del SUAYED, utiliza la nomenclatura U11A1_ Nombre Apellido	4 %
29 de mayo de 2023	UNIDAD 12: Plan de precios	Act. complementaria	Elabora el Plan de precios de la empresa a estudio incluyendo los siguientes apartados: 1. Nombre de la empresa 2. Objetivo de precio 3. Políticas del precio 4. Estrategias del precio Elabora esta actividad en Word, formato pdf ysube el archivonen la plataformadel SUAYED, utilice la momenclatura U12_A1_Nombre y Apellido.	4 %

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓ N	DESCRIPCIÓ N		
Requisitos	En la semana de examen no se recibirán activi	En la semana de examen no se recibirán actividades atrasadas.		
Porcentajes	Examen Final Foros Act. complementaria TOTAL	40 % 10 % 50 % 100 %		
La calificación final de la asignatu	ra está en función de la ponderación del asesor, no de la que se vi	isualiza en la plataforma. Es necesario solicitar por correo electónico la		

VIII. Recursos y estratégias didácticas

Lecturas Obligatorias	(X)
Trabajos de Investigación	(X)
Clases Virtuales (PPT)	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Videos	(X)
Plataforma Educativa	(X)
Foro Electrónico	(X)
Chat	(X)
Correo Electrónico	(X)
Sitios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)