

GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e Investigación de Mercados

DEPARTAMENTO

Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

MARKETING EN EL ÁMBITO SOCIAL (PROYECTO APRENDIZAJE-SERVICIO)

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO)

3

BREVE DESCRIPCIÓN

El objetivo de esta línea de trabajo es que el alumno realice una propuesta estratégica en el ámbito social, al mismo tiempo que su aprendizaje se convierte en un servicio a la comunidad. El alumno identificará en su entorno una entidad u organización sin ánimo de lucro con una necesidad concreta, relacionada con el marketing o la investigación de mercados, a la que dará respuesta con su Trabajo Fin de Grado. Dentro de esta línea se podrían desarrollar estudios de mercado que permitan solventar las necesidades de información de estas organizaciones, así como diseñar estrategias de marketing o campañas de comunicación que contribuyan a cumplir los fines sociales de cada entidad de forma más eficaz.

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

Marketing en el ámbito social I (Proyecto Aprendizaje-Servicio)
 Profesores: Victoria Bordonaba Juste

Suplente: Iguácel Melero Polo Nº de trabajos ofertados: 1

Marketing en el ámbito social II (Proyecto Aprendizaje-Servicio)

Profesores: Iguácel Melero Polo Suplente: Victoria Bordonaba Juste Nº de trabajos ofertados: 1

Marketing en el ámbito social III (Proyecto Aprendizaje-Servicio)

Profesores: Elena Fraj Andrés Suplente: Iguácel Melero Polo Nº de trabajos ofertados: 1



GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e Investigación de Mercados

DEPARTAMENTO

Departamento de Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO

8

BREVE DESCRIPCIÓN

Esta línea de trabajo se centra en establecer un marco de referencia que permita analizar y comprender los distintos procesos de compra y de decisión que puede desarrollar un consumidor. Se analizan las distintas fases del proceso de decisión de compra del consumidor, teniendo en cuenta las variables internas y externas que influyen en el proceso. Se aborda cualquier decisión de compra que desee tomar un consumidor tanto en entornos online como offline.

Dentro de los temas propuestos se puede analizar el comportamiento del consumidor preocupado por realizar una compra social y medioambientalmente responsable, el comportamiento del consumidor en respuesta a las estrategias de gamificación, así como el comportamiento del consumidor en el sector turístico.

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

- Comportamiento del consumidor responsable I

Director: Elena Fraj Andrés Suplente: Iguácel Melero Polo Nº de trabajos ofertados: 2

Comportamiento del consumidor responsable II

Director: Iguácel Melero Polo Suplente: Elena Fraj Andrés Nº de trabajos ofertados: 2

Comportamiento del consumidor y Gamificación

Director: Sara Catalán Gil Suplente: Isabel Buil Carrasco Nº de trabajos ofertados: 2

Comportamiento del consumidor en el sector turístico y alimentario

Directores: Carlos Orús Suplente: Raquel Gurrea Nº de trabajos ofertados: 2



GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e Investigación de Mercados

DEPARTAMENTO

Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO

2

BREVE DESCRIPCIÓN

Esta línea de trabajo se centra en analizar la experiencia del cliente con la empresa, desde que inicia su relación con la misma hasta su fin, con el objetivo de plantear las estrategias y herramientas adecuadas para su gestión. Para ello, el estudiante puede analizar los diferentes puntos de contacto (tanto directos como indirectos) entre la empresa y el cliente a lo largo de esta relación de forma holística, o centrarse en uno de estos puntos de contacto en particular. Existen múltiples puntos de contacto, pero destacan los denominados momentos de verdad, como es el contacto con empleados, la experiencia de compra, la comunicación directa y el servicio postventa.

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

 Gestión de la experiencia del cliente Profesor: Raúl Pérez López Suplente: Laura Lucia Palacios Nº de trabajos ofertados: 1

 Gestión de la experiencia del cliente Director: Victoria Bordonaba Juste Suplente: Raúl Pérez López

Nº de trabajos ofertados: 1



GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e Investigación de Mercados

DEPARTAMENTO

Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

GESTIÓN DE MARCA

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO

5

BREVE DESCRIPCIÓN

Hoy en día todas las organizaciones, en mayor o menor medida, tienen que tomar decisiones sobre la estrategia corporativa o de marca que van a utilizar para dar a conocer los productos o servicios que ofrecen. Por ejemplo, en esta línea de investigación el alumno puede partir de una empresa u organización, de una o varias marcas de la misma o de un sector del mercado, y analizar aquellos aspectos que considere relevantes desde la perspectiva del marketing.

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

- Estrategia de marca I
 Director: Rafael Bravo Gil
 Suplente: José Miguel Pina Pérez
 Nº de trabajos ofertados: 2
- Estrategia de marca II
 Director: José Miguel Pina Pérez
 Suplente: Eva Martínez Salinas
 Nº de trabajos ofertados: 2
- Estrategia de marca y Gamificación Directora: Sara Catalán Gil Suplente: Isabel Buil Carrasco Nº de trabajos ofertados: 1



GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e investigación de mercados

DEPARTAMENTO

Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO

5

BREVE DESCRIPCIÓN

Esta línea de trabajos trata de poner en práctica los métodos aprendidos en el grado para la obtención y análisis de información con el fin de apoyar la toma de decisiones en las organizaciones, analizar el comportamiento del mercado y poder diseñar estrategias de marketing. Los trabajos de esta línea tienen como objetivo el análisis y/o diseño de estrategias comerciales apoyándose en los resultados de un estudio de mercado elaborado por el alumno. Para poder plantear la investigación, el estudiante deberá realizar previamente una contextualización y una revisión teórica del tema objeto de estudio. Asimismo, esta línea de trabajo considera la necesidad de estudiar la viabilidad comercial de ideas, propuestas, proyectos y prototipos, al igual que la viabilidad de decisiones relativas a variables de marketing para organizaciones establecidas. Test de concepto, test de producto y test de mercados son opciones de trabajo aplicado, así como análisis de viabilidad con indicadores relativos a mercados concretos.

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

- Investigación para la toma de decisiones comerciales I

Director: Julio Jiménez Martínez Suplente: Ma José Martín de Hoyos

Nº de trabajos ofertados: 3

- Investigación para la toma de decisiones comerciales II

Director: Blanca Hernández Ortega y José Luis Franco Sánchez-Lafuente

Nº de trabajos ofertados: 1

- Investigación de Mercados para el análisis y diseño de estrategias de marketing

Director: Mercedes Marzo Navarro Suplente: Marta Pedraja Iglesias Nº de trabajos ofertados: 1



GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e Investigación de Mercados

DEPARTAMENTO

Dirección de Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

MARKETING Y EMPRESA

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO

8

BREVE DESCRIPCIÓN

El marketing se ha convertido en uno de los pilares del éxito empresarial. Con el fin de mostrar la importancia del marketing para las organizaciones, el alumno podrá analizar las estrategias de marketing en el caso específico de las pequeñas y medianas empresas (PyMES). Asimismo, dentro de esta línea el alumno podrá profundizar en las últimas tendencias de mercado (cambios en los patrones de compra, nuevos modelos de negocio, tecnología, etc.).

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

Marketing en PyMES I
 Profesor: Rafael Bravo Gil
 Suplente: Iguácel Melero Polo
 Nº de trabajos ofertados: 3

Marketing en PyMES II

Profesor: Iguácel Melero Polo y Lily (Xuehui) Gao

Suplente: Rafael Bravo Gil Nº de trabajos ofertados: 2

Marketing en PyMES III
 Profesor: Iguácel Melero Polo
 Suplente: Rafael Bravo Gil
 Nº de trabajos ofertados: 1

Nuevas tendencias e implicaciones de marketing

Profesor: José Miguel Pina Pérez Suplente: Rafael Bravo Gil Nº de trabajos ofertados: 2



GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e Investigación de Mercados

DEPARTAMENTO

Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

Marketing Electoral/Político

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO

4

BREVE DESCRIPCIÓN

Los barómetros del banco de datos del CIS se constituyen en una herramienta valiosa a la hora de analizar los antecedentes del voto o de la intención de voto de los ciudadanos españoles. A partir de dicha información es posible caracterizar comportamiento pasados y posiblemente futuros. Variables como las características personales/sociales y perceptuales caben ser consideradas potencialmente determinantes tanto de su conducta pasada como de su posicionamiento político ante los diferentes comicios electorales legislativos.

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

· Análisis del Perfil Ideológico-Demográfico e Intención de Voto

Profesores: Pilar Rivera Suplente: Mercedes Marzo Nº de trabajos ofertados: 2

Posicionamiento de los Partidos Políticos y de sus Líderes

Profesora: Pilar Rivera Suplente: Mercedes Marzo Nº de trabajos ofertados: 2



GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e Investigación de Mercados

DEPARTAMENTO

Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

MARKETING EMOCIONAL, MARKETING SENSORIAL Y MARKETING EXPERIENCIAL

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO

1

BREVE DESCRIPCIÓN

Las decisiones tomadas por el consumidor en su proceso de compra pueden tener una base racional o bien una base emocional. Los modelos económicos tradicionales explican el comportamiento del consumidor atendiendo a la racionalidad económica. Sin embargo, cada vez se considera que tienen una mayor importancia las decisiones que el consumidor toma atendiendo a sus emociones y que luego justifica aplicando la racionalidad económica. Variables como el precio o las características y prestaciones de un producto son importantes, pero cada vez se considera que son más importantes las emociones y sensaciones que experimenta el consumidor.

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

Marketing Emocional, Sensorial y Experiencial

Profesor: Raúl Pérez López

Suplente: María José Martín de Hoyos

Nº de trabajos ofertados:1



GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e Investigación de Mercados

DEPARTAMENTO

Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

MARKETING TURÍSTICO

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO

3

BREVE DESCRIPCIÓN

Esta línea de trabajo se basa en el estudio del turismo como estrategia de marketing desde el punto de vista de la gastronomía, la imagen de un destino, marca-ciudad, etc. De forma que se pueden hacer trabajos sobre: Turismo gastronómico; Turismo enológico, Imagen de los destinos turísticos; Turismo de ciudades, Turismo rural, Turismo cultural, Turismo cinematográfico, Turismo religioso, Turismo de compras, Turismo y economía colaborativa, Turismo deportivo, etc.

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

Marketing turístico

Profesora: Carmina Fandos Herrera Suplente: Julio Jiménez Martínez Nº de trabajos ofertados: 3



GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e Investigación de Mercados

DEPARTAMENTO

Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

Marketing y redes sociales

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO

4

BREVE DESCRIPCIÓN

Esta línea de trabajo se centra en las redes sociales y en aquellos dispositivos inteligentes (chabot, Asistentes Virtuales...) que permiten interactuar con el cliente. Se plantean trabajos que analicen las ventajas competitivas de la interacción, la inclusión de las redes sociales y los dispositivos inteligentes en la estrategia de marketing y el comportamiento del usuario.

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

 Redes Sociales y Dispositivos inteligentes Profesor: Ma José Martín de Hoyos Suplente: Carolina Herrando Soria

Nº de trabajos ofertados: 4



GRADO AL QUE VA DIRIGIDA LA OFERTA

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Comercialización e Investigación de Mercados

DEPARTAMENTO

Dirección de Marketing e Investigación de Mercados

LÍNEA DE TRABAJO

PLAN DE MARKETING

NÚMERO DE TRABAJOS FIN DE GRADO

1

BREVE DESCRIPCIÓN

Se centra en establecer el marco de referencia en el que actúa o actuará la organización analizada, determinando y comprendiendo los aspectos clave que le permitan desarrollar su planificación estratégica. Para ello, se realiza un análisis de la situación actual, tanto interna como externa, de la organización que permita establecer los objetivos a alcanzar. Se evalúan y establecen los instrumentos que configuran la estrategia de marketing, planificando su puesta en marcha y posterior control.

POSIBLES TEMAS DE TRABAJOS FIN DE GRADO

 Plan de Marketing de una PYME Profesora: Mercedes Marzo Navarro Suplente: Marta Pedraja Iglesias Nº de trabajos ofertados: 1