

**FITXA IDENTIFICATIVA****Dades de l'Assignatura**

Codi	36535
Nom	Comerç Electrònic i Distribució Digital
Cicle	Grau
Crèdits ECTS	6.0
Curs acadèmic	2023 - 2024

Titulació/titulacions

Titulació	Centre	Curs	Període
1332 - Grau en Intel·ligència i Analítica de Negocis/BIA	Facultat d'Economia	4	Segon quadrimestre

Matèries

Titulació	Matèria	Caràcter
1332 - Grau en Intel·ligència i Analítica de Negocis/BIA	29 - Comerç Electrònic i Distribució Digital	Optativa

Coordinació

Nom	Departament
TUBILLEJAS ANDRES, BERTA	43 - Comercialització i Investigació de Mercats

RESUM

La matèria de Comerç Electrònic i Distribució Digital és una assignatura optativa del quart curs del Grau en Intel·ligència i Analítica de Negocis (BIA). En aquesta assignatura s'introduirà a l'estudiant en el coneixement de les eines de la distribució digital, permetent que es familiaritze amb conceptes bàsics de comerç electrònic i omnicanalidad. S'aporten a l'estudiant els coneixements, les habilitats i les destreses necessàries que permeten comprendre la distribució en línia de productes i serveis i analitzar les gestions de les compres dels usuaris en línia per a obtenir informació rellevant per a la presa de decisions estratègiques de l'empresa.

CONEIXEMENTS PREVIS



Relació amb altres assignatures de la mateixa titulació

No heu especificat les restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

Altres tipus de requisits

No es requereixen coneixements previs diferents als d'accés al títol. No obstant això, és important la comprensió dels elements que conformen la distribució de les organitzacions, prèviament analitzats en l'assignatura de Màrqueting Digital del primer curs de la titulació.

No existeixen restriccions respecte a altres assignatures del quart curs.

COMPETÈNCIES

1332 - Grau en Intel·ligència i Anàlisi de Negocis/BIA

- Coneixement de matèries bàsiques que capacite per a l'aprenentatge de nous mètodes i tecnologies, i que li dote de versatilitat per a adaptar-se a noves situacions en els àmbits acadèmic i professional.
- Capacitat per a resoldre problemes, i per a comunicar i transmetre coneixements, habilitats i destreses, comprenent la responsabilitat ètica, igualitària i professional de l'activitat de la Intel·ligència i Anàlisi de Negocis.
- Capacitat per a la realització de models, càlculs i informes, així com per a la planificació de tasques en el camp específic de la Intel·ligència i Anàlisi de Negocis.
- Capacitat d'accés i gestió de la informació en diferents formats per a la seva posterior anàlisi a fi d'obtenir coneixement a través de dades.
- Capacitat per a prendre decisions de forma autònoma en entorns digitals caracteritzats per l'abundància i dinamisme de les dades..
- Capacitat per a aplicar mètodes analítics i matemàtics per a l'anàlisi dels problemes econòmics i empresarials.
- Comprendre l'impacte de les variables econòmiques, polític-legals, socioculturals, tecnològiques i mediambientals sobre l'activitat empresarial.
- Capacitat d'anàlisi i síntesi.
- Capacitat per a analitzar i buscar informació provinent de fonts diverses.
- Capacitat d'aprenentatge autònom.
- Capacitat per a utilitzar les TIC, tant en l'àmbit d'estudi com en el desenvolupament professional.
- Capacitat per a definir, resoldre i exposar de forma sistèmica problemes complexos.
- Capacitat per a treballar en equip, amb el compromís per la qualitat, l'ètica, la igualtat entre persones i la responsabilitat social.



RESULTATS DE L'APRENTATGE

- ü Coneixement de les eines de la distribució digital, permetent que es familiaritze amb conceptes bàsics de comerç electrònic i omnicanalitat
- ü Desenvolupar la distribució en línia de productes i serveis
- ü Ser capaç d'aplicar l'anàlisi de compra en línia
- ü Aplicar els coneixements apresos en cada tema a la resolució de casos pràctics
- ü Fomentar la capacitat analítica de l'estudiant a partir de la lectura i discussió d'articles específics sobre els continguts del programa

DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS

1. El comerç electrònic

2. Anàlisi en el comerç electrònic

3. Distribució digital

4. Omnicanalitat

5. Atribució de l'embut de vendes

6. Logística i lliurament: e-logística i atenció al client

7. Tecnologies i estratègies

8. Tecnologies immersives i les seues aplicacions

**VOLUM DE TREBALL**

ACTIVITAT	Hores	% Presencial
Classes de teoria	30,00	100
Pràctiques en aula informàtica	30,00	100
Elaboració de treballs individuals	20,00	0
Estudi i treball autònom	25,00	0
Lectures de material complementari	5,00	0
Preparació de classes de teoria	20,00	0
Preparació de classes pràctiques i de problemes	20,00	0
TOTAL	150,00	

METODOLOGIA DOCENT

Classe teòrica presencial per a presentar els continguts teòrics essencials de la matèria, incloent-hi conceptes teòrics amb exemples pràctics i altres activitats addicionals que fomentaran la comprensió de continguts i el pensament crític.

Classes pràctiques presencials, relatives a la resolució de problemes, estudis de casos, amb aplicació de tècniques, presentacions orals, debats, individualment i/o en equip.

Treball autònom supervisat i basat en la realització d'exercicis, casos pràctics i qüestions a debatre o experiments en línia, amb suport tutorial.

AVALUACIÓ

L'assignatura de Comerç Electrònic i Distribució Digital s'avaluarà a partir dels següents criteris i tenint en compte que la nota final de l'assignatura es calcularà a partir de la mitjana de l'avaluació de la part teòrica i la part pràctica, sempre que totes dues parts s'aproven separatament per a poder superar l'assignatura.

- La part teòrica (50%) consistirà en un examen. Perquè la nota de teoria compte per a la mitjana de l'assignatura, l'estudiant haurà d'obtenir un mínim de 2,5 punts (del màxim de 5) en l'examen final. Preguntes de test i/o preguntes curtes de desenvolupament són les diferents modalitats possibles a plantejar en aquest examen. Tant les preguntes de test com les preguntes curtes poden ser tant de continguts teòrics com de continguts teòrics aplicats a la pràctica. Aquesta part de l'avaluació és recuperable en la segona convocatòria d'examen. En cas d'aprovar la part teòrica i suspendre la part pràctica en 1r convocatòria la nota de teoria es podrà guardar per a la segona convocatòria.

- La part pràctica (50%) consistirà en un procés d'avaluació contínua on s'elaboraran diferents activitats que serviran per a demostrar l'adquisició dels coneixements proposats per a cada tema. Perquè la nota de pràctica compte per a la mitjana de l'assignatura, el/la estudiant haurà d'obtenir un mínim de 2,5 punts (del màxim de 5) en l'avaluació contínua. En cas d'aprovar la part pràctica i suspendre la part teòrica en 1r



convocatòria, la nota de pràctica podrà guardar-se per a la segona convocatòria.

En cas que no aconseguisca aqueix mínim per a aprovar com a resultat de l'avaluació contínua en primera convocatòria, deurà lliurament obligatòriament en un únic document pdf les pràctiques proposades pel professorat i resoltes individualment per l'alumne/a (sobre 1 punt) i examen de pràctiques que podrà contindre preguntes vinculades a les activitats pràctiques realitzades durant el curs, experiències i casos analitzats en el mòdul teòric o noves situacions practiques relacionades amb la teoria apresada (sobre 4 punts). La suma de les 2 notes serà l'avaluació de la part de pràctica (5 punts). El/la estudiant haurà d'obtenir un mínim de 2,5 punts en aquesta part per a poder aprovar l'assignatura.

NOTES IMPORTANTS RESPECTE A L'AVALUACIÓ:

- És necessari aprovar separatament la part teòrica (obtenir com a mínim 2,5 punts) i la part pràctica (obtenir com a mínim 2,5 punts) per a poder superar l'assignatura.
- L'alumne/al fet que per causa justificada documentalment (p. ex. contracte de treball amb horari incompatible amb l'assistència a les sessions pràctiques) no puga vindre a classe, haurà de justificar-ho abans de l'11 de febrer de 2024 al professor/a de l'assignatura, a fi de poder configurar el professorat un sistema individualitzat d'avaluació contínua de la part de pràctiques a l'alumne/a en qüestió. Aquest/aquesta estudiant haurà de presentar les activitats de manera individual a través d'aula virtual en els terminis establits en l'assignatura. Cap altre/una altra estudiant podrà acollir-se a aquest sistema individualitzat.
- Els/les estudiants que no participen en l'avaluació contínua bé presencialment en classe o bé per seguiment individualitzat en cas de causa justificada, es considerarà que no han aconseguit el mínim de nota necessari per a aprovar en 1a convocatòria i seran avaluats en la 2a convocatòria, tal com es descriu per al cas dels alumnes/as que suspenen en 1a convocatòria.

REFERÈNCIES

Bàsiques

- Gallino, S. y Moreno, A. (2019): Operations in an Omnichannel World. Springer
- Kotler, P., Kartajaya, H. y Setiawan, I. (2018): Marketing 4.0: transforma tu estrategia para atraer al consumidor digital (1ª edición). LID editorial empresarial
- Jung, T. Tom Dieck, M. C. y Rauschnabel P. A. (2021): Augmented Reality and Virtual Reality: Changing realities in a Dynamic World (conference proceedings). Springer
- Laudon, K. C. y Guercio Traver, C. (2022): E-commerce 2021-2022: business, technology and Society (17th Edition). Pearson
- Meier, A. y Stoermer, H. (2009): E-business and e-commerce: Managing the digital value chain. Springer



- Rodriguez_Ardura, I. (2020): Marketing digital y comercio electrónico (2ª edición). Editorial Pirámide. Madrid
- Tom Dieck, M. C., Hung, T. H. y Loureiro, S. M. C. (2021): Augmented Reality and Virtual Reality: New Trends in Immersive Technology (conference proceedings). Springer
- Turban, E. et al (2018): Electronic commerce 2018: A managerial and social networks perspective (9th Edition). Springer