

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un **reparto del trabajo de la asignatura** a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

				Cómo me van a evaluar esta asignatura			Experiencias en mi Portfolio
Ruta de aprendizaje	Qué vamos a aprender a hacer	Ideas clave	Resolución de problemas en las clases en directo	Actividades	Proyecto de marketing estratégico y gestión relacional del cliente	Plan de Desarrollo Personal	
Semana 1	BLOQUE 1. CRM y decisiones estratégicas	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Implementar estrategias CRM. 	Tema 1: Gestión avanzada de cliente (CRM) y sistemas de información Presentación de asignatura: 45 minutos <u>Clase 1: 90 min</u> Problema: Cálculo del valor de los clientes.				Huella UNIR: Gestión de cambio. (2,8 puntos) Experiencia en <i>marketing relacional</i> . Análisis exploratorio de datos con KNIME
Semana 2		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Comprender el ciclo de vida del cliente 	Tema 1: Gestión avanzada de cliente (CRM) y sistemas de información Clase 2: 75 min Problema: Definición de una estrategia de marketing basada en datos.	Test del tema 1 (0,1 puntos)	Reto de la asignatura. Cálculo del valor del cliente 3 puntos		
Semana 3		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Tomar decisiones en base al ciclo de vida de clientes y productos. 	Tema 2 y 3: Decisiones sobre el producto y precio Clase 3: 75 min Problema: Análisis DAFO de AdventureWorks.	Test del tema 2 (0,1 puntos)			
Semana 4		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Trabajar con datos y herramientas low code 	Tema 4 y 5: Decisiones sobre distribución y comunicación Clase 4: 75 min Problema: Análisis exploratorio de datos con herramientas <i>low-code</i> .	Test del tema 3 (0,1 puntos) Entrega de Actividad 1 (3 puntos)			

Ruta de aprendizaje	Qué vamos a aprender a hacer	Ideas clave	Resolución de problemas en las clases en directo	Cómo me van a evaluar esta asignatura			Experiencias en mi Portfolio	
				Actividades	Proyecto de marketing estratégico y gestión relacional del cliente	Plan de Desarrollo Personal		
Semana 5	▶ Determinar público objetivo en base a datos.	Tema 6: El conocimiento de cliente y la investigación de mercados	Clase 5: 75 min Problema: Análisis descriptivo de datos con herramientas <i>low-code</i> .	Test del tema 4 (0,1 puntos)	Reto de la asignatura. Proyecto transversal. Gestión relacional de los clientes de Adventure Works. Segmentación. Modelo RFM. Definición de estrategia de marketing.		Análisis avanzado de datos y creación de modelos de machine learning con herramientas low code.	
Semana 6			Clase 6: 90 min Problema: Determinación del público objetivo de AdventureWorks.	Resolución actividad 1				
Semana 7			Clase 7: 45 min Problema: Creación de <i>affinity list</i> .	Test del tema 5 (0,1 puntos)				
Semana 8			Clase 8: 90 min Problema: Análisis avanzado de clientes con herramienta <i>low-code</i> .	Test del tema 6 (0,1 puntos)				
Semana 9	BLOQUE 3. El dato como base de la toma de	▶ Definir estrategias <i>customer insights</i> .	Tema 7: Análisis de datos de clientes, muestreo y experimentación	Clase 9: 75 min Problema: Análisis avanzado de clientes con herramienta <i>low-code</i> .				

	decisiones							
Semana 10	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Elaborar informes de visión 360 de los clientes, en base a datos. ▶ Segmentar clientes utilizando algoritmos de <i>machine learning</i> de aprendizaje no supervisado. ▶ Definición de campañas de marketing automation y explotación de la información cerrando el círculo del dato para conseguir visión 360 del cliente. 	Tema 7: Análisis de datos de clientes, muestreo y experimentación	Clase 10: 75 min Problema: Ejecución de un modelo RFM.	Test del tema 7 (0,1 puntos)			Creación de lifechat, embudos de venta, modelos RFM, emails y pop-ups con KNIME.	
Semana 11			Clase 11: 90 min Resolución actividad 2 Problema: Creación de mail para hacer <i>marketing automation</i> .	Entrega de Proyecto transversal (5,4 puntos)				
Semana 12		Tema 8: Gestión de clientes en un mundo digital	Clase 12: 90 min Problema: Creación de embudos de venta, <i>lifechart</i> y <i>pop-ups</i> .					
Semana 13		Clase 13: 75 min	Test del tema 8(0,1 puntos)					
Semana 14		Clase 14: 90 min	Entrega de Actividad 2 (3 puntos)	Entrega del reto de la asignatura (3 puntos)				

Semana 15

			Clase 15: 75 min Clase de repaso				
--	--	--	---	--	--	--	--

Semana 16

Semana de exámenes							
---------------------------	--	--	--	--	--	--	--

NOTA

Esta **Programación semanal** puede ser modificada si el profesor lo considera oportuno para el enriquecimiento de la asignatura.