



## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

### ESCUELA DE INGENIERÍA EN MARKETING

#### 1. Datos generales

**Materia:** SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE MARKETING  
**Código:** FAD0147  
**Paralelo:** A  
**Periodo :** Septiembre-2018 a Febrero-2019  
**Profesor:** ORELLANA CORDERO MARCOS PATRICIO  
**Correo electrónico:** marore@uazuay.edu.ec

**Nivel:** 7

#### Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

#### Prerrequisitos:

Código: FAD0145 Materia: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS II

#### 2. Descripción y objetivos de la materia

La asignatura cubrirá la gestión de la información de una organización bajo el enfoque de transformarla en conocimiento. El conocimiento es básico para que los mandos medios y altos tomen decisiones que enrumben la empresa hacia la eficiencia y eficacia, promoviendo la creación de nuevo conocimiento y un consecuente de innovación y desarrollo. Se cubrirán aspectos fundamentales en los sistemas de soporte a la decisión aplicadas a estrategias de marketing.

La importancia de los Sistemas de información de Marketing radica que la Información en la actualidad es el arma fundamental para la subsistencia de los negocios y una información ordenada y clara nos permitirá liderar nuestro mercado con una ventaja competitiva notable y dar el valor agregado que el marketing busca para los productos o servicios.

El SIM es imprescindible para el perfil profesional del estudiante ya que le permitirá ver los negocios desde un punto de vista más global, tener una competencia importante y que las empresas en la actualidad lo solicitan. Poner en práctica y adaptar estrategias de empresas multinacionales que han tenido éxito empresarial y que en la actualidad son las líderes en sus industrias.

#### 3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

#### 4. Contenidos

1.1	Concepciones de los sistemas de conocimiento
2.1	Conceptos fundamentales
2.2	Eficacia, eficiencia, pertinencia, vigencia
2.3	Técnica, tecnología, ingeniería, innovación
2.4	Dato, información y conocimiento
2.5	Niveles operativo, táctico, estratégico
2.6	Conocimiento explícito y tácito
2.7	La creación y representación del conocimiento
2.8	La conversión del conocimiento
3.1	Sistema de soporte a la decisión

3.2	Minería de datos
3.3	Clasificación
3.4	Análisis de clúster
3.5	Asociación y patrones secuenciales
3.6	Predicción
4.1	Segmentación del mercado
4.2	Detección de riesgos de pérdida de cliente
4.3	Marketing directo
4.4	Marketing interactivo
4.5	Análisis de cesta de compra

## 5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

aa. Analizar el entorno en base a las realidades y necesidades de los mercados locales y globales.

-Conocer las características del conocimiento y su relación en la investigación y la innovación de nuevos productos.

-Evaluación escrita  
-Proyectos  
-Trabajos prácticos -  
productos

ag. Planificar y gestionar Estrategias e Indicadores de Desempeño.

-Utilizar técnicas de minería de datos para la relevancia y significación de información útil para la organización.

-Evaluación escrita  
-Proyectos  
-Trabajos prácticos -  
productos

ao. Manejar Modelos Económicos, Contables, Comerciales y Competitivos.

-Diseñar el plan de investigación para identificar las necesidades acordes del mercado y poder tener una ventaja competitiva,

-Evaluación escrita  
-Proyectos  
-Trabajos prácticos -  
productos

au. Aplicar de forma óptima las tecnologías de Información y Comunicación vinculadas al área.

-Aplicar el descubrimiento del conocimiento en problemas que subyacen al marketing.

-Evaluación escrita  
-Proyectos  
-Trabajos prácticos -  
productos

-Identificar patrones de comportamiento en base a un conjunto de datos y a la selección de atributos.

-Evaluación escrita  
-Proyectos  
-Trabajos prácticos -  
productos

## Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Prueba sobre fundamentos y aplicación del conocimiento	Conocimiento, Introducción a los sistemas de conocimiento	APORTE 1	5	Semana: 5 (15-OCT-18 al 20-OCT-18)
Trabajos prácticos - productos	Fundamentos del conocimiento	Conocimiento, Introducción a los sistemas de conocimiento	APORTE 1	5	Semana: 5 (15-OCT-18 al 20-OCT-18)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo práctico sobre aplicación de KDD	Conocimiento, Descubrir el conocimiento (KDD)	APORTE 2	10	Semana: 10 (19-NOV-18 al 24-NOV-18)
Trabajos prácticos - productos	Aplicación del KDD	Descubrir el conocimiento (KDD), KDD para marketing	APORTE 3	10	Semana: 15 ( al )
Proyectos	Proyecto fin de ciclo	Conocimiento, Descubrir el conocimiento (KDD), Introducción a los sistemas de conocimiento, KDD para marketing	EXAMEN	20	Semana: 19-20 (20-01-2019 al 26-01-2019)
Evaluación escrita	Evaluación escrita toda la materia	Conocimiento, Descubrir el conocimiento (KDD), Introducción a los sistemas de conocimiento, KDD para marketing	SUPLETORIO	20	Semana: 21 ( al )

## Metodología

## Criterios de evaluación

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
KOTLER, PHILIP; ARMSTRONG, GARY.	Pearson	MARKETING: VERSIÓN PARA LATINOAMÉRICA	2007	NO INDICA
LAUDON, KENNETH	PEARSON	SISTEMAS DE INFORMACION GERENCIAL	2010	NO INDICA
MALHOTRA NARESH K	PEARSON	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	2008	NO INDICA

#### Web

Autor	Título	Url
Biblioteca Digital	Ebrary	<a href="http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10378624&amp;p00=estadistic">http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10378624&amp;p00=estadistic</a>

#### Software

Autor	Título	Url	Versión
W. Chan Kim y Renee Mauborgne	La Estrategia del Oceano Azul	<a href="http://www.sparknotes.com">www.sparknotes.com</a>	

#### Revista

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

#### Web

Software

---

Revista

---

\_\_\_\_\_  
Docente

\_\_\_\_\_  
Director/Junta

Fecha aprobación: **09/10/2018**

Estado: **Aprobado**