Logo Image not found or type unknown

PROGRAMMA DEL CORSO DI ELEMENTI DI MARKETING E DIGITAL ADVERTISING STRATEGY

SETTORE SCIENTIFICO

SECS-P/08 (ECON-07/A)

CFU

9

SETTORE SCIENTIFICO DISCIPLINARE

/**/
SECS-P/08

ANNO DI CORSO

/**/
III Anno

TIPOLOGIA DI ATTIVITÀ FORMATIVA

/**/
Base q

Caratterizzante X

Affine q

Altre attività q

NUMERO DI CREDITI

/**/
9 CFU

DOCENTE

/**/
Vincenzo Filetti

MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI GESTIONE DEI RAPPORTI CON GLI STUDENTI

/**/
L'iscrizione ed i rapporti con gli studenti sono gestiti mediante la piattaforma informatica che permette l'iscrizione ai corsi, la fruizione delle lezioni, la partecipazione a forum e tutoraggi, il download del materiale didattico e la comunicazione con il docente. Un tutor assisterà gli studenti nello svolgimento di queste attività.

OBIETTIVI FORMATIVI SPECIFICI

/**/
Il corso si pone l'obiettivo di trasferire una conoscenza specifica sui principali modelli teorici del digital marketing e dell'innovazione, enfatizzando la relazione e l'interdipendenza tra innovazione e processi di digitalizzazione.

Il corso intende rileggere i tradizionali modelli di gestione aziendale in considerazione delle principali direttrici di intervento che caratterizzano la strategia digitale di un'azienda, tenendo conto delle interconnessioni e della componente relazione che sussiste tra presenza online, digital advertising e social media.

Particolare attenzione è dedicata alle azioni che le aziende devono avviare o sviluppare per gestire un percorso di transizione-trasformazione digitale, finalizzato a essere competitivi nei mercati di riferimento, con l'obiettivo di creare valore per il cliente/utente finale.

Infine, il corso si pone l'obiettivo di prendere in considerazione i fenomeni emergenti, proponendo non solo i recenti modelli teorici da applicare in un contesto economico digitale, ma enfatizzando gli elementi operativi che le aziende, tradizionali o innovative (ad esempio le startup), adottano per il proprio modello di business (anche con alcuni riferimenti ai mercati esteri).

RISULTATI DI APPRENDIMENTO SPECIFICI

/**/
Conoscenza e capacità di comprensione

L'insegnamento intende fornire le conoscenze utili per comprendere le modalità che le imprese adottano per essere competitive nello scenario digitale, tenendo conto del mutato contesto di riferimento e anche delle differenti tipologie di aziende, da quelle tradizionali che attuano una strategia di transizione-trasformazione digitale a quelle che possono essere definite imprese native digitali.

Specifica attenzione è dedicata al tema dell'innovazione, come processo integrato per la definizione e lo sviluppo di una strategia digitale che le imprese devono prendere in considerazione per approcciare in modo corretto il mercato, in funzione di un approccio di marketing che include – in modo integrato - presenza online, tecniche di digital advertising e social media.

Attraverso lo studio di tali tematiche lo studente sarà in grado di comprendere il percorso che porta il management alla creazione di valore per l'impresa in uno scenario digitale in completo mutamento, che sta condizionando e indirizzando

gli orientamenti strategici delle aziende.

Capacità di applicare conoscenza e comprensione

Alla fine del corso gli studenti dovrebbero essere in grado di:

1) leggere e interpretare i fenomeni dello scenario digitale attuale;

2) conoscere e discutere i principali modelli teorici del marketing digitale e i principali paradigmi dell'innovazione;

3) conoscere i differenti approcci di applicazione della strategia di marketing digitale adottate dalle aziende dalle pmi e dalle imprese native digitale;

4) conoscere e applicare gli strumenti operativi di base per assumere le decisioni relative alla gestione della presenza online di un'azienda;

5) conoscere e applicare le principali regole per la progettazione di una strategia di digital advertising;

6) conoscere gli strumenti e le metodologie da adottare per la progettazione di una strategia di social media marketing, con particolare riferimento ai canali di maggior interesse per le aziende;

7) conoscere e comprendere l'impatto del digitale in alcuni specifici settori e interpretare in modo critico i trend di sviluppo dei processi di digitalizzazione;

8) applicare le conoscenze acquisite in modo integrato.

Autonomia di giudizio

L'autonomia di giudizio dello studente è strettamente correlata alla riflessione critica sullo studio delle videolezioni e dei materiali didattici messi a disposizione. Tale capacità dovrà essere applicata nella preparazione dell'esame finale.

Lo studente, inoltre, anche attraverso il confronto con i casi di studio e la discussione nella aula virtuali in occasione delle video conferenze, potrà sviluppare la propria capacità di giudizio e di proposta in relazione agli elementi che caratterizzano le imprese negli scenari competitivi digitali.

Abilità comunicative

L'insegnamento intende attivare nello studente le necessarie capacità comunicative e comportamentali nell'esporre le proprie idee e proposte, nonché le possibili soluzioni alle problematiche da affrontare.

Lo sviluppo di tali abilità comunicative, è supportata dalla didattica interattiva e da momenti di videoconferenza programmati sulla base dello stato di avanzamento del programma. La stessa prova finale d'esame, nella modalità orale, è un momento utile per stimolare lo sviluppo delle abilità comunicative dello studente.

Capacità di apprendimento

La capacità di apprendimento sarà stimolata mediante la somministrazione di esercitazioni operative, caricate in piattaforma nella sezione elaborati, finalizzata a verificare l'effettiva comprensione degli argomenti trattati. Concorrono

a sviluppare la capacità di apprendimento anche i supporti didattici integrativi (casi aziendali, esercitazioni scritte, momenti di aula virtuale), soprattutto per i risultati connessi alle capacità applicative.

PROGRAMMA DIDATTICO

/**/
1 - Contesto- micro e macro - ambiente

2 - Risorse tangibili e intangibili: il capitale sociale

3 - Skills e competenze al servizio del management

4 - Proattività, reattività e vantaggio competitivo

5 - Decision-making process e compiti del management

6 - Processo decisionale per lo sviluppo dell’approccio di marketing management

7 - Innovation management definizioni e punti cardine

8 - Innovation management: Problemi di definizione

9 - Management innovativo. Modelli di innovazione

10 - Innovare il processo di gestione

11 - Management in pratica applicazioni in diversi ambiti

12 - Gestione d’impresa: differenze tra paesi

13 -Imprenditorialità: rinnovare gli approcci imprenditoriali

14 - Gestione d’impresa e imprenditorialità tecnologica

15 - Gestione d’impresa e innovazione di prodotto

16 - Dalla strategia alla tattica

17 - L’analisi strategica: caratteristiche e definizioni

18 - La pianificazione strategica

19 - Gli schemi organizzativi

20 - La progettazione organizzativa

21 - Ecosistema digitale

22 - Marketing digitale. Teorie e modelli

23 - Marketing digitale.Dal modello SOSTAC alle 5 S

24 - Innovazione e digitale. Paradigmi e modelli

25 - Disruptive innovation

26 - Lean management

27 - Open innovation

28 - Scenario digitale

29 - Modelli di business

30 - Le imprese native digitali: le startup

31 - Le startup e la trasformazione digitale

32 - Evoluzione del web

33 - Il consumatore digitale

34 - ECommerce

35 - I modelli di eCommerce che hanno rivoluzionato l’economia digitale

36 - Mobile e APP economy

37 - Dietro le quinte. Competenze web

38 - Web data analytics

39 - Digital Marketing Plan e digital strategy

40 - Copy strategy e produzione

41 - Digital advertising. I principali modelli

42 - Digital advertising. Formati e azioni

43 - Keyword, self adv e concessionarie

44 - Dietro le quinte. Competenze digital adv

45 - Evoluzione del digitale. Programmatic Advertising

46 - Modelli alternativi e innovativi di marketing digitale

47 - Metriche di digital marketing e digital advertising

48 - Digital advertising in Cina

49 - Ecosistema social media

50 - Facebook. Il social di cittadinanza

51 - Instagram. Dal photo sharing allo shopping

52 - LinkedIn. La community social professionale

53 - YouTube. Video sharing e video advertising

54 - TikTok. Un algoritmo per i marketers

TIPOLOGIE DI ATTIVITÀ DIDATTICHE PREVISTE E RELATIVE MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

/**/
Ogni Macro-argomento è articolato in 15-17 videolezioni da 30 min. corredate da dispense, slide e test di apprendimento.

Per ogni insegnamento sono previste sino a 6 videolezioni (n.1 CFU) di didattica innovativa secondo modalità definite dal docente di riferimento.

Le videolezioni sono progettate in modo da fornire allo studente una solida base di competenze culturali, logiche e metodologiche atte a far acquisire capacità critiche necessarie ad esercitare il ragionamento matematico, anche in una prospettiva interdisciplinare, a vantaggio di una visione del diritto non meramente statica e razionale, bensì quale espressione della società e della sua incessante evoluzione.

Il modello didattico adottato prevede sia didattica erogativa (DE) sia didattica interattiva (DI):

La didattica erogativa (DE) prevede l'erogazione in modalità asincrona delle videolezioni, delle dispense, dei test di autovalutazioni predisposti dai docenti titolari dell'insegnamento; la metodologia di insegnamento avviene in teledidattica. La didattica interattiva (DI) comprende il complesso degli interventi didattici interattivi, predisposti dal docente o dal tutor in piattaforma, utili a sviluppare l'apprendimento online con modalità attive e partecipative ed è basata sull'interazione dei discenti con i docenti, attraverso la partecipazione ad attività didattiche online.
Sono previsti interventi brevi effettuati dai corsisti (ad esempio in ambienti di discussione o di collaborazione, in forum, blog, wiki), e-tivity strutturate (individuali o collaborative), sotto forma tipicamente di produzioni di elaborati o esercitazioni online e la partecipazione a web conference interattive.

Nelle suddette attività convergono molteplici strumenti didattici, che agiscono in modo sinergico sul percorso di formazione ed apprendimento dello studente. La partecipazione attiva alle suddette attività ha come obiettivo quello di stimolare gli studenti lungo tutto il percorso didattico e garantisce loro la possibilità di ottenere una valutazione aggiuntiva che si sommerà alla valutazione dell'esame finale.

Per le attività di autoapprendimento sono previste 162 ore di studio individuale.

L'Ateneo prevede 7 h per ogni CFU articolate in 6 h di didattica erogativa (DE) e 1 h di didattica interattiva (DI).

Nel computo delle ore della DI sono escluse le interazioni a carattere orientativo sui programmi, sul cds, sull'uso della piattaforma e simili, che rientrano un semplice tutoraggio di orientamento. Sono altresì escluse le ore di tutorato didattico disciplinare, cioè la mera ripetizione di contenuti già proposti nella forma erogativa attraverso colloqui di recupero o approfondimento one-to-one.

MODALITÀ E CRITERI DI VALUTAZIONE DELL'APPRENDIMENTO

/**/
La partecipazione alla didattica interattiva (DI) ha la finalità, tra le altre, di valutare lo studente durante l'apprendimento in itinere.

L'esame finale può essere sostenuto in forma scritta o in forma orale; lo studente può individuare, in autonomia, la modalità di svolgimento della prova, sempre rispettando la calendarizzazione predisposta dall'Ateneo.

L'esame orale consiste in un colloquio nel corso del quale il docente formula almeno tre domande.

L’esame scritto consiste nello svolgimento di un test a risposta multipla con 31 domande. Per ogni domanda lo studente deve scegliere una delle 4 possibili risposte. Solo una risposta è corretta.

Sia i quesiti in forma orale che i quesiti in forma scritta sono formulati per valutare il grado di comprensione delle nozioni teoriche e la capacità di sviluppare il ragionamento utilizzando le nozioni acquisite. I quesiti che richiedono l’elaborazione di un ragionamento consentiranno di valutare il livello di competenza e l’autonomia di giudizio maturati dallo studente.

Le abilità di comunicazione e la capacità di apprendimento saranno valutate attraverso le interazioni dirette tra docente e studente che avranno luogo durante la fruizione del corso (videoconferenze, e-tivity report, studio di casi elaborati) proposti dal docente o dal tutor.

CRITERI DI MISURAZIONE DELL’APPRENDIMENTO E ATTRIBUZIONE DEL VOTO FINALE

/**/
Sia lo svolgimento dell’elaborato, sia la presenza attiva durante le web conference prevedono un giudizio, da parte del docente, fino a un massimo di 2 punti. Lo studente può prendere parte ad entrambe le attività ma la votazione massima raggiungibile è sempre di 2 punti.

La valutazione proveniente dallo sviluppo dell’elaborato può essere pari a 0, 1 o 2 punti.

La valutazione derivante dalle web conference è strutturata tramite lo svolgimento, al termine della stessa, di un test finale a risposta multipla che può garantire da 0 a 1 punto.

È data facoltà allo studente di partecipare o meno alla didattica interattiva.

La valutazione finale ha lo scopo di misurare il raggiungimento degli obiettivi di apprendimento definiti alla base dell’insegnamento. Il giudizio riguarda l’intero percorso formativo del singolo insegnamento ed è di tipo sommativo.
Il voto finale dell’esame di profitto tiene conto del punteggio che lo studente può aver ottenuto partecipando correttamente alla didattica interattiva e deriva, quindi, dalla somma delle due valutazioni. Il voto derivante dalla didattica interattiva verrà sommato al voto dell’esame se quest’ultimo sarà pari o superiore a diciotto trentesimi.
Il voto finale è espresso in trentesimi. Il voto minimo utile al superamento della prova è di diciotto trentesimi.

Ciascun test dovrà essere composto da 31 domande, così da garantire la possibilità di conseguire la lode, in ottemperanza alle norme Europee sul Diploma Supplement. L’attribuzione della lode è concessa esclusivamente allo studente che ha risposto positivamente alle prime 30 domande.

ATTIVITÀ DI DIDATTICA EROGATIVA (DE)

/**/
è 54 Videolezioni + 54 test di autovalutazione Impegno totale stimato: 54 ore

ATTIVITÀ DI DIDATTICA INTERATTIVA (DI) ED E-TIVITY CON RELATIVO FEED-BACK AL SINGOLO STUDENTE DA PARTE DEL DOCENTE O DEL TUTOR

/**/
è Redazione di un elaborato

è Partecipazione a web conference
è Svolgimento delle prove in itinere con feedback
è Svolgimento della simulazione del test finale
Totale 9 ore

MATERIALE DIDATTICO UTILIZZATO

/**/
è Videolezioni

è Dispense predisposte dal docente e/o slide del docente

è Testo di riferimento suggerito dal docente (facoltativo)

Il materiale didattico è sempre disponibile in piattaforma e consultabile dallo studente nei tempi e nelle modalità ad egli più affini.