

MARKETING DIGITAL

Mestrado em Design Digital

Código: 20410

Área Científica Predominante: Marketing e Estratégia

Docente: Sérgio Dominique Ferreira Lopes

Idioma de Instrução: Português

Regime: S1

Carga Letiva: 30h Carga Trabalho: 105h

ECTS: 5,0

Objetivos

Os objetivos da unidade curricular visam compreender as oportunidades que a realidade digital oferece a um designer. Pretende-se, por conseguinte, explicar o papel do designer em termos de marketing digital e, mais transversalmente, na elaboração e implementação de um plano de marketing holístico mas integrado.

Resultados da Aprendizagem

Esta unidade curricular visa ainda desenvolver competências na área da identificação de necessidades, compreensão do comportamento do comprador e do consumidor, estratégia de digital marketing e de social media marketing, bem como relativamente ao planeamento de uma campanha e gestão de projeto com base, por exemplo, em social media e mobile marketing.

Conteúdos Programáticos

PLANO DE MARKETING/MARKETING-MIX à COMUNICAÇÃO à MARKETING DIGITAL

CONCEITOS REFERENTES AO DIGITAL E AO SOCIAL MEDIA MARKETING

IDENTIFICAÇÃO DE NECESSIDADES

COMPREENSÃO DO COMPORTAMENTO DO COMPRADOR

ESTRATÉGIA DE DIGITAL E SOCIAL MEDIA MARKETING

PLANEAMENTO DE UMA CAMPANHA E GESTÃO DE PROJECTO

SOCIAL MEDIA

MOBILE MARKETING

Bibliografia Recomendada

Harrison, R. (2015). Social Media. Effective strategies for dominating social media marketing with Facebook, Twitter, Youtube, Instagram, LinkedIn, and Pintrest. Wroclaw: Amazon Fulfillment.

Métodos de Ensino e de Aprendizagem

Os objetivos traçados definem, na sua essência, as competências a adquirir pelo aluno no final da unidade curricular. Os conteúdos programáticos fornecem aos alunos as competências necessárias para compreender a

especificidade de uma estratégia de marketing digital e respetivo desenvolvimento. As competências a adquirir na definição de estratégias de planeamento e desenvolvimento estão contempladas nos conteúdos programáticos.

Métodos de Avaliação

Trabalho prático de grupo: 45%

Apresentação e defesa individuais: 45%

Assiduidade: 10%