

Instrucciones generales

Dirección web

Ingresa a la dirección <http://www.uned.cr/qr/mercadeo>

Código QR

Puede escanear el siguiente código QR.



MERCADEO DIGITAL

para la nueva ECONOMÍA

Mercadeo digital para la nueva economía – Gestión de la comercialización

1. Use el icono de la ranta para ingresar con su cuenta de usuario o, bien, para registrarse con una cuenta nueva.
2. En esta sección encontrará los enlaces a las secciones principales del multimedia: Introducción general, exitómetro y los cuatro módulos.
3. En esta sección encontrará un enlace al grupo de facebook del curso, una opción para buscar contenidos y otros enlaces.
4. Aquí podrá encontrar enlace a las fuentes consultados del material y a los créditos.

MERCADERO DIGITAL PARA LA NUEVA ECONOMÍA

1 Acceder

MERCADERO DIGITAL
para la nueva ECONOMÍA

01:25

Introducción general Exitómetro

2

Tendencias y la gestión de la comercialización

Estrategias, instrumentos y nuevos espacios

Del comercio electrónico al comercio móvil

Galería de estrategias y casos de comercio móvil

3 Grupo de Facebook

Buscar ...

4 Fuentes consultadas | ©2018 Universidad Estatal a Distancia | Créditos

Formulario de registro de usuario

1. Ingrese un nombre de usuario para identificar su cuenta
2. Ingrese su dirección de correo de la UNED.
3. Seleccione la casilla "reCaptcha" para efectos de seguridad del multimedia.
4. Haga clic en el botón "Registrarse".


Posteriormente, recibirá un correo para activar su cuenta y guardar su contraseña (si no ha recibido el correo, revise la carpeta de "correo no deseado" o "spam").

MERCADEO DIGITAL
para la nueva ECONOMÍA

Regístrate en este sitio

Nombre de usuario
1

Correo electrónico
2

3 ☐ I'm not a robot 
reCAPTCHA
Privacy - Terms

Recibirás confirmación del registro por correo electrónico.

4 **Registrarse**

[Acceder](#) | [¿Has perdido tu contraseña?](#)

[← Volver a Mercadeo digital para la nueva economía](#)

Acceder al multimedia

1. Ingrese el nombre de usuario o dirección de correo electrónico guardados.
2. Ingrese su contraseña.
3. Seleccione la casilla "reCaptcha" por motivos de seguridad.
4. Haga clic en el botón "Acceder".

MERCADEO DIGITAL
para la nueva ECONOMÍA

Nombre de usuario o dirección de correo electrónico

1

Contraseña

2

3 ☐ I'm not a robot

reCAPTCHA
Privacy - Terms

☐ Recuérdame

4 Acceder

[Registrarse](#) | [¿Has perdido tu contraseña?](#)

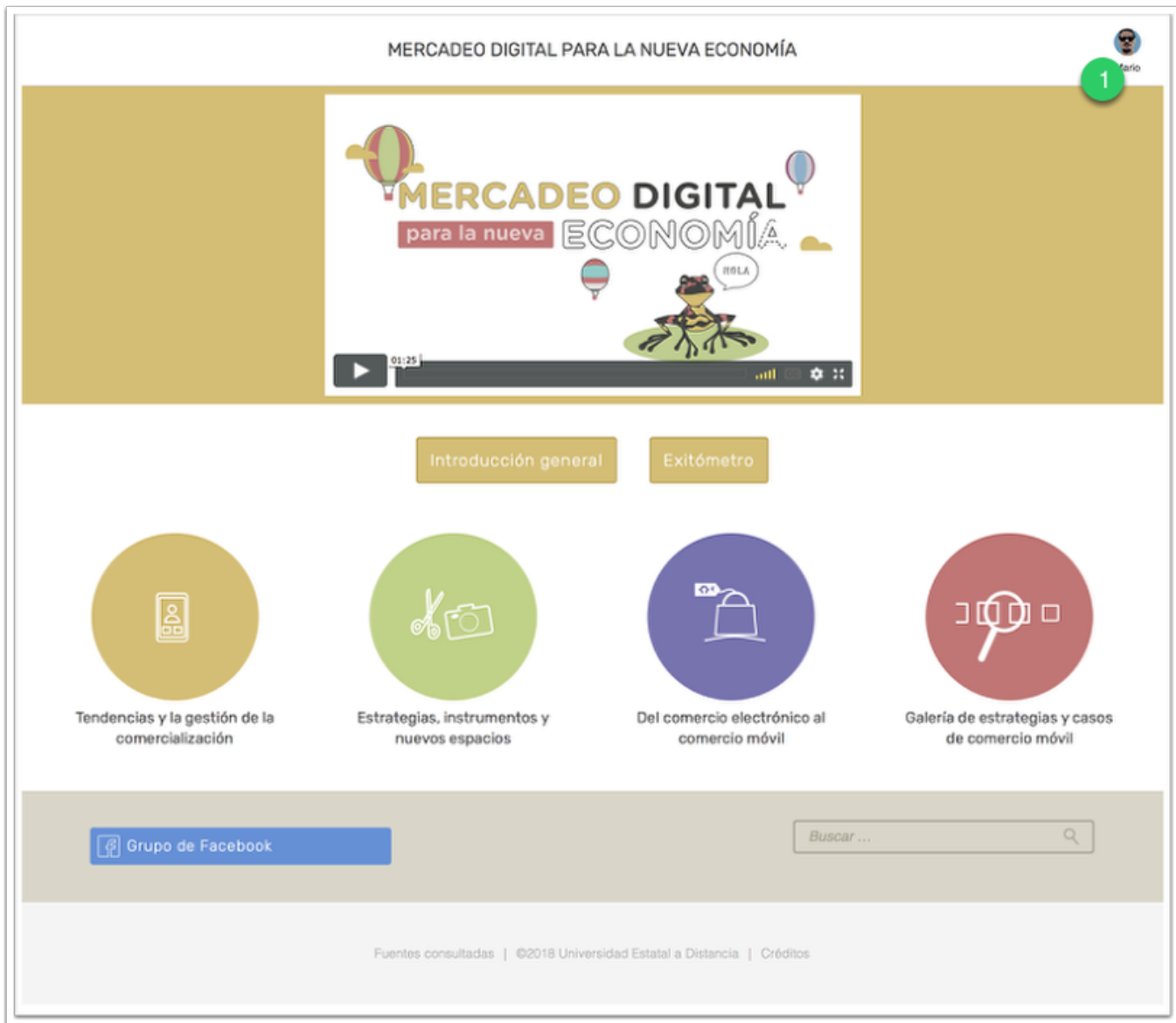
← Volver a Mercadeo digital para la nueva economía

MERCADEO DIGITAL

para la nueva ECONOMÍA

Página de inicio de usuario registrado

1. Una vez que el usuario entra al sistema, el ícono de usuario o avatar (si existe) aparece en la parte superior derecha. Además, este icono es un enlace al exitómetro y estará presente durante todo el material.



Página de módulo

Al ingresar a uno de los módulos, encontrará esta pantalla:

1. Regresar a la página principal.
2. Ir a los contenidos para lectura.
3. Ir a la página de audios del módulo.
4. Ir a la página de actividades del módulo.



Página de contenidos

1. En cada página de contenidos perteneciente a un módulo, encontrará un ícono para desplegar los contenidos del módulo específico. Para ir directamente a otro módulo vuelva a la página de inicio.
2. En esta área encontrará contenidos adicionales como los objetivos o el audio del contenido.
3. Aumentar o disminuir el tamaño del texto.

Módulo 1

MERCADEO DIGITAL PARA LA NUEVA ECONOMÍA

Merio

1

Módulo 1. Tendencias y la gestión de la comercialización

3 Tamaño de texto A A A

Introducción al módulo 1



2

Audio

Objetivos


"Brand is just a perception, and perception will match reality over time".
—Elon Musk

Existen transformaciones en la producción, la ciencia y los rasgos de la sociedad global que contribuyen en la construcción de una nueva economía. Tales cambios permiten visualizar tendencias empresariales que afectan la gestión de comercialización. Estas son comportamientos de los actores de la economía que se acentúan o incrementan.

Para identificarlas, es conveniente revisar en forma rápida esas transformaciones mencionadas en la producción, en el desarrollo de la ciencia y en los rasgos de la

Exitómetro

1. Ir a la página de inicio.
2. Editar mi perfil, nombre de usuario, avatar, entre otros.
3. Salir y cerrar la sesión de usuario.
4. Gráfico de progreso, se toma en cuenta todo el contenido que tiene el botón de "Agregar a mi exitómetro!".
5. Lista de contenidos, las que tienen un check es porque el usuario ha seleccionado la opción de agregar al exitómetro.

Inicio


MERCADEO DIGITAL PARA LA NUEVA ECONOMÍA

Mario

Tamaño de texto A A A

1

Exitómetro

**Hola, Mario**
[Editar perfil](#) [Salir](#)

Progreso 45/119

38%

4

5

Tendencias y la gestión de la comercialización

Introducción al módulo 1 ✓

I. Las tendencias empresariales que afectan la comercialización ✓

Innovación: disruptiva o incremental

La innovación disruptiva

La innovación incremental ✓

Macroempresas globales y la micro, pequeña y mediana empresa ✓

Dicotomía comercial ✓

Economía compartida o colaborativa ✓

II. Tendencias del consumidor ✓

Velocidad o inmediatez ✓

Flexibilidad ✓

Participación ✓

Ubicuidad ✓

Caso: Navegación guiada y compartida ✓

III. Panorama comercial internacional de Costa Rica y gestión de la comercialización ✓

Promotora de Comercio Exterior (Procomer) ✓

Los tratados de libre comercio y la gestión comercial ✓

Estrategias, instrumentos y nuevos espacios

Introducción al módulo 2

Innovación

Design Thinking

Realidad virtual

Interfaz

Estandarización contra personalización

Big Data Analytics

Omnicanales

Franquicias

Global frente a local

Análisis de valor

El resurgimiento artesanal

Las ferias y los mercados locales

Iconos globales

Evolución del retail (ventas al detalle)

La economía colaborativa o compartida

Las plataformas para la colaboración

Narcisismo vs Propósito

La innovación social

Redes sociales y narcisismo

Multitarea contra atención plena

Internet de todo

Del comercio electrónico al comercio móvil

Introducción al módulo 3 ✓

I. Definiciones

II. La evolución del comercio electrónico ✓

Reflexión

III. ¿Hacia dónde se dirige el comercio electrónico? ✓

La transformación ✓

1. El caso de la industria musical ✓

2. El caso del sector salud ✓

3. El caso del comercio minorista ✓

4. Los servicios activados por voz o gestos ✓

5. El caso de los wearables ✓

6. El caso de la tecnología financiera

La co-creación ✓

Escalamiento del prosumidor a otras áreas de negocio ✓

El valor del contenido ✓

Resumen del módulo 3

Galería de estrategias y casos de comercio móvil

Introducción al módulo 4 ✓

Resumen del módulo 4 ✓

Reflexiones finales del módulo 4 ✓

Buscadores ✓

Plataformas ✓

Crowdfunding

Experiencia del usuario ✓

Redes sociales ✓

Comercialización híbrida ✓

Internet de las cosas (IoT)

Medios digitales de pago

Actividades de autoevaluación

Actividad 4.1. Importancia de los buscadores

Actividad 4.2. Los buscadores en la estrategia de comercialización ✓

Actividad 4.3. Los prototipos como parte de la estrategia de comercialización

Actividad 4.4. Las plataformas y las oportunidades para la comercialización

Actividad 4.5. Plataformas dedicadas a educación

Actividad 4.6. Las ventajas de las