



Componente Curricular: Exclusivo de curso (X)			Eixo Comum ()		Eixo Universal ()	
Curso: PUBLICIDADE E PROPAGANDA - MKT			Núcleo Temático: PLANEJAMENTO E ESTRATÉGIAS			
Nome do Componente Curricular: ESTRATÉGIAS DE MARKETING DIGITAL				Código do Componente Curricular: ENEX50323		
Carga horária: 2 horas aula 32h/ 38ha	(X) Sala de aula () Laboratório () EaD	Etapa: 6				
Ementa: Estudo das práticas relacionadas ao Marketing em plataforma digital, em se considerando a linguagem inerente ao meio e especificidades das ferramentas utilizadas para atração, conversão, gerenciamento de vendas, análise de resultados e fidelização de público. Uso das ferramentas do planejamento de Marketing digital com intuito de promover maior interação e engajamento entre empresa e cliente.						
Conteúdo Programático Os desafios do marketing digital: sociedade digital (comportamentos, hábitos, evoluções e Big Data); A influência do ambiente digital no marketing contemporâneo (evolução desde o marketing 1.0 até o marketing 4.0; conceitos de USP X XSP X ESP); Os aspectos da convergência digital e do cenário de transmídia; Estratégia de marketing de conteúdo (Inbound/Outbound marketing); Marketing digital (8 P's do marketing digital) inserido no escopo das definições estratégicas de marketing (E-commerce: o papel do profissional do marketing no novo cenário mercadológico e como gerar clientes, vendas, fidelização e engajamento); Mudanças no papel do consumidor (inversão do vetor de marketing, sincronicidade, o papel do prosumer). As exigências de atendimento desse novo consumidor (e-consumidor/e-cidadão). A jornada do consumidor, a jornada de compra do consumidor;						



Ferramentas do marketing digital (Google Adwords, e-mail marketing, mobile, apps, redes sociais, advergaming, mídia programática, Google Analytics, retargeting/remarketing, etc.);

Mensuração e acompanhamento das ações de marketing no ambiente digital: acompanhamento e estratégias de otimização (SEO / SEM / KPIs / UX);

Sem	Tópico do conteúdo	Referências Bibliográficas
1	Apresentação da disciplina, do plano de ensino e método de avaliação.	
2	Os desafios do Marketing no Ambiente Digital: A sociedade digital.	<p>FERREIRA, Junior, ACHILES, Batista. <i>Marketing Digital: uma análise do mercado 3.0</i>. [livro eletrônico]. 1. ed. Curitiba: Editora intersaberes, 2015.</p> <p>KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. <i>Marketing 3.0: as forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano</i>. Rio de Janeiro: Elsevier, Campus, 2010</p> <p>KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. <i>Marketing 4.0: Do tradicional ao Digital</i>. Rio de Janeiro: Sextante, 2017</p>
3	O contexto histórico do Marketing. A influência do ambiente digital no Marketing Contemporâneo e sua evolução (do 1.0 ao 4.0) As proposições de Marketing: USP, XSP e ESP). A integração do marketing on-line e o off-line.	<p>KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. <i>Marketing 3.0: as forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano</i>. Rio de Janeiro: Elsevier, Campus, 2010</p> <p>KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. <i>Marketing 4.0: Do tradicional ao Digital</i>. Rio de Janeiro: Sextante, 2017</p>



4	Os 5 A's do Marketing 4.0: (Assimilação, atração, arguição, ação, apologia.) O papel das subculturas digitais mais ativas na defesa da marca – (cidadãos da internet); O marketing de Causa e o ambiente digital	KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. <i>Marketing 4.0: Do tradicional ao Digital</i> . Rio de Janeiro: Sextante, 2017
5	Os 8 P's do Marketing Digital. Sua aplicação em cases apresentados em sala de aula a partir de exercício de planejamento como parte da avaliação P1	Adolpho, Conrado. <i>Os 8 Os do Marketing Digital. O guia estratégico de marketing digital</i> . São Paulo: Novatec, 2014.
6	E-commerce: O papel do profissional de marketing neste novo cenário e como gerar clientes, vendas, fidelização e engajamento. As estratégias de marketing e etapas necessárias para implantação e comunicação de projeto de E-commerce.	STRAUSS, Judy; FROST, Raymond. <i>E-marketing</i> . São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012. DEITEL, H.M, STEINBUHLER. K. <i>E-business e e-commerce para administradores</i> . São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2004.
7	Marketing de Conteúdo (Inbound / Outbound Marketing). Apresentação e discussão de cases e exercícios de planejamento em sala de aula.	KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. <i>Marketing 4.0: Do tradicional ao Digital</i> . Rio de Janeiro: Sextante, 2017
8	Realização Prova P1	
9	O Consumidor e o ambiente digital. Mudanças de comportamento, as exigências no relacionamento com esse novo consumidor (e-consumidor/e-cidadão) A Jornada do consumidor. A jornada de compra do consumidor.	Adolpho, Conrado. <i>Os 8 Os do Marketing Digital. O guia estratégico de marketing digital</i> . São Paulo: Novatec, 2014.
10	Os "Google Micro-momentos" do consumidor contemporâneo. Apresentação de cases, estudos e tendências de mercado a partir da plataforma "Think With Google"	Adolpho, Conrado. <i>Os 8 Os do Marketing Digital. O guia estratégico de marketing digital</i> . São Paulo: Novatec, 2014.
11	A convergência digital e o cenário de transmídia. Discussão e apresentação de cases que ilustram esse tópico com exercício de planejamento em sala de aula.	JENKINS, Henry. <i>Cultura da Convergência</i> . 2ª ed. São Paulo: Aleph, 2009.
12	As Ferramentas do Marketing Digital: Aula 1: Branded Content / Branded Entertainment/ Advergaming.	Gabriel, Martha. <i>Marketing na era digital. Conceitos, plataformas e</i>



		estratégias. São Paulo: Novatec, 2016.
13	As ferramentas do Marketing Digital: Aula 2: O Marketing Digital e a tecnologia mobile (apps, redes sociais) Apresentação e discussão de cases em sala de aula.	Gabriel, Martha. Marketing na era digital. Conceitos, plataformas e estratégias. São Paulo: Novatec, 2016.
14	As ferramentas do Marketing Digital: Aula 3: Google Adwords, Google Analytics. Execução de exercícios de produção de campanhas e anúncios via Google.	Adolpho, Conrado. Os 8 Os do Marketing Digital. O guia estratégico de marketing digital. São Paulo: Novatec, 2014.
15	As ferramentas do Marketing Digital: Email-Marketing. Aula 4: Retargeting/Remarketing. Apresentação e discussão de cases e realização de exercícios em sala de aula	Gabriel, Martha. Marketing na era digital. Conceitos, plataformas e estratégias. São Paulo: Novatec, 2016.
16	Estratégias de otimização (UX vs UI: User Experience e User Interface). Estratégias de otimização (SEO/SEM/ KPIs) Estratégias de otimização (Midia Program Inteligência Artificial)	Gabriel, Martha. Marketing na era digital. Conceitos, plataformas e estratégias. São Paulo: Novatec, 2016.
17	Ferramentas de mensuração e acompanhamento das ações de marketing no ambiente digital.	Adolpho, Conrado. Os 8 Os do Marketing Digital. O guia estratégico de marketing digital. São Paulo: Novatec, 2014.
18	Realização Prova P2	
19	Vista da prova P2	
20	Realização Prova Sub	
21	Realização Prova Final	

Instrumentos Avaliativos:

N1 – Prova individual valor 7.0 (Peso 1)

Exercício de planejamento em Marketing Digital valor 3.0 (Peso 1)

N2 – Prova individual valor 7.0 (Peso 1)

Exercício de planejamento em Marketing Digital valor 3.0 (Peso1)



Bibliografia Básica:

FERREIRA, Junior, ACHILES, Batista. *Marketing Digital: uma análise do mercado 3.0*. [livro eletrônico]. 1. ed. Curitiba: Editora intersaberes, 2015.

KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. *Marketing 3.0: as forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano*. Rio de Janeiro: Elsevier, Campus, 2010

STRAUSS, Judy; FROST, Raymond. *E-marketing*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

Bibliografia básica sugerida:

KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. *Marketing 4.0: Do tradicional ao Digital*. Rio de Janeiro: Sextante, 2017

Gabriel, Martha. *Marketing na era digital. Conceitos, plataformas e estratégias*. São Paulo: Novatec, 2016.

Adolpho, Conrado. *Os 8 Os do Marketing Digital. O guia estratégico de marketing digital*. São Paulo: Novatec, 2014.

Bibliografia Complementar:

DAMASCENO, Anielle. *Webdesign: teoria & prática*. Florianópolis: Visual Books, 2005.

DEITEL, H.M, STEINBUHLER, K. *E-business e e-commerce para administradores*. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2004.

HOOLEY, Graham; PIERCY, Nigel F.; NICOLAUD, Brigitte. *Estratégia de marketing e posicionamento competitivo*. 4ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

JENKINS, Henry. *Cultura da Convergência*. 2ª ed. São Paulo: Aleph, 2009.

SCHMIDT, Eric; COHEN, Jared. *A nova era digital: como será o futuro das pessoas, das nações e dos negócios*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2013.

Bibliografia Complementar sugerida:

Torres, Claudio. *A Bíblia do Marketing Digital. Tudo o que você queria saber sobre marketing e publicidade na internet e não tinha a quem perguntar*. São Paulo: Novatec, 2011.

Rez, Rafael. *Marketing de Conteúdo: a moeda do século XXI*. São Paulo: DVS Editora, 2016.