



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE ARTES
DEPARTAMENTO DE COMUNICAÇÃO SOCIAL

Plano de Ensino

Universidade Federal do Espírito Santo	Campus Goiabeiras		
Curso: Publicidade e Propaganda			
Departamento Responsável: Comunicação Social			
Data de Aprovação (Art. nº91): 19/02/2024			
Docente Responsável: Luís Enrique Cazani Júnior			
Qualificação / link para os Currículos Lattes: http://lattes.cnpq.br/1338431203182045			
Disciplina: MARKETING E COMUNICAÇÃO			Código: COS04841
Período: 2024/1			
Pré-requisito:			Carga Horária Semestral: 60h
Créditos	Distribuição da Carga Horária Semestral		
	Teórica	Exercício	Laboratório
	60	0	0
Ementa: Conceituação de Marketing. A importância do marketing, da comunicação e do planejamento estratégico para as organizações. As organizações e seus produtos: bens, serviços e ideias. Marketing institucional e imagem de marca. Comportamento do consumidor. Globalização e segmentação de mercados.			
Objetivos Específicos: Compreender a evolução do marketing. Compreender as estratégias de difusão de marcas e os diferentes tipos de marketing Conhecer os conceitos e ferramentas do planejamento estratégico Apresentar as principais técnicas para potencialização de marcas, produtos e serviços Oferecer uma perspectiva teórica sobre comportamento do consumidor			

Conteúdo Programático

1. Conceitos essenciais: necessidade, desejo, demanda, mercado-alvo, posicionamento, segmentação, ofertas, marcas, valor, satisfação, canais de marketing, canais de suprimentos e ambientes (macroambiente e microambiente).
2. Composto ou mix de marketing : produto, preço, praça e promoção / pessoas, processos, programas e performance. Composto de comunicação: propaganda, promoção de vendas, marketing direto, relações públicas e venda pessoal.
3. Visão geral do plano de marketing: definição da missão, análise de ambiente externo, análise de ambiente interno, estabelecimento de metas, formulação de estratégias, elaboração de programas, implementação e controle; a análise SWOT.
4. Análise de macroambiente: necessidades e tendências; ambiente demográfico, ambiente sociocultural, ambiente econômico, ambiente natural, ambiente tecnológico e ambiente político-legal.
5. Condução de pesquisa de marketing: os inúmeros métodos.
6. Marca e a busca pelo posicionamento.
7. Comportamento do consumidor.
8. Grátis como ferramenta de marketing.
9. A cauda longa: do mercado de massa para o mercado de nicho.
10. Propagabilidade e redes sociais

Metodologia:

Aulas expositivas dialogadas, seminários e trabalhos realizados pelos alunos.

Critérios/Processo de avaliação da aprendizagem:

- Atividade de posicionamento de marca - 2 pontos (em grupo)
- Seminário de pesquisa de mercado - 2 pontos (em grupo)
- Apresentação de plano de marketing I - 2 pontos (em grupo)
- Apresentação de plano de marketing II - 4 pontos (individual)

Bibliografia básica:

ANDERSON, Chris. A Cauda Longa: do mercado de massa para o mercado de nicho. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

ANDERSON, Chris. Free: grátis: o futuro dos preços. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

JENKINS, Henry; GREEN, Joshua; FORD, Sam. Cultura da conexão: criando valor e significado por meio da mídia propagável. São Paulo: Aleph, 2014.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin. Administração de Marketing: a bíblia do marketing. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

Bibliografia complementar:

GABRIEL, Martha SEM e SEO: Dominando o marketing de Busca. 2ed. São Paulo, 2012

PEPPERS, Don; ROGERS, Martha. Marketing um a um: marketing individualizado na era do cliente. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

MARTINUZZO, José Antonio; LEITE, Janaina Frechiani Lara. A digitalidade, a vivência pelas telas, a economia da atenção e o mercado do olhar. AVANCA| CINEMA, 2021

MCKENNA, Regis. Competindo em tempo real: 3 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998

SAFKO, Lon; BRAKE, David K. A Bíblia da mídia social: táticas, ferramentas e estratégias para construir e transformar negócios. São Paulo: Blücher, 2010

Cronograma:

Março

11 – Apresentação da disciplina

18 – Marketing para o século XXI

25 – Desenvolvimento de estratégias e planos de marketing

Abril

01 – Coleta de informações e previsão de demanda / Condução de pesquisa de marketing

08 – Feriado de Nossa Senhora da Penha

15 – Marca e a busca pelo posicionamento

22 – **Atividade avaliativa em grupo: seminário de pesquisa de mercado I**

29 – **Atividade avaliativa em grupo: posicionamento de marca**

Maio

06 – Grátis como estratégia de marketing / A cauda longa: do mercado de massa ao mercado de nicho

13 – **Atividade avaliativa em grupo: apresentação de plano de marketing I**

20 – Propagabilidade

27 – Redes Sociais como ferramentas de marketing

Junho

03 – Comportamento do consumidor

10 – **Atividade avaliativa individual: apresentação do plano de marketing II**

17 – **Atividade avaliativa individual: apresentação do plano de marketing II**

24 – Encerramento da disciplina