

Les persones aspirants han de desenvolupar els dos supòsits següents:

EXERCICI 1: ATRACCIÓ D'ALUMNAT INTERNACIONAL (15 punts)

La UPV vol ampliar l'alumnat internacional per a cobrir les places que queden vacants. En vista de les dades de matrícula per país i nivell (grau o màster), les carreres que tenen vacants i les dades de Google Analytics extretes del web de la UPV, quina estratègia de màrqueting internacional proposes per a aconseguir més estudiants de cara al curs que ve? L'estratègia ha d'incloure, almenys, els aspectes següents:

1. CRM (5 punts)

- Definició del *target* (1 punt)
- Consecució de *leads* (2 punts)
- Què cal fer amb els *leads* (1 punt)
- Com es mesura l'estratègia (1 punt)

2. Internet (Google Ads + Meta + altres) (5 punts)

- Estratègia general proposada (2 punts)
- Estratègia pagada en cercadors seleccionada (1 punt)
- Estratègia pagada en xarxes socials seleccionada (1 punt)
- Estratègies en línia no pagades (1 punt)

3. Altres (5 punts)

En la carpeta hi trobaràs:

- Un fitxer d'Excel amb les dades dels últims cursos, només de grau i màster (en dos fulls, el resum per nacionalitat, un full per a grau i un altre per a màster; i en dos fulls més, la nacionalitat dels estudiants de cada grau i cada màster).
- Un informe en PDF amb les dades de matrícula de grau i màster d'aquest curs.
- Un informe d'Analytics.

EXERCICI 2: MECENATGE (15 punts)

La Universitat Politècnica de València ha iniciat una campanya d'ajuda a les persones damnificades per la DANA que ha devastat bona part de la província de València. La situació és catastròfica i milers de persones s'han quedat sense res. La UPV destinarà tots els diners recaptats a adquirir equipament per a la reconstrucció.

Ja s'han recaptat més de 53.000 €, però l'objectiu és arribar als 250.000 € a fi que, a partir de l'1 de febrer, es pose en marxa un projecte que condicione dues escoles que han quedat devastades.

Elabora un pla de màrqueting per a captar aquests fons que incloga:

- Identificar el *target* de possibles mecenes o patrocinadors (2 punts)
- Plantejar beneficis per categoria de *target* o imports donats (2 punts)
- Accions per a aconseguir fons:
 - Accions en línia (2,5 punts)
 - Accions fora de línia (2,5 punts)
- Pla per a arribar a la comunitat universitària i a la societat a nivell tant nacional com internacional (2 punts)
- Com es mesura l'èxit (2 punts)
- Com es comunica l'èxit (2 punts)