



Sílabo del curso Marketing de Servicios & Retail

Marzo - Julio 2019

VII Ciclo

Calle Gonzales, Karlo

I. Datos generales del curso

Nombre del curso:	Marketing de Servicios & Retail		
Requisito:	Economía General, Técnicas y Estrategias de Segmentación y Posicionamiento	Código:	06998
Precedente:		Semestre:	2019-I
Créditos:	3	Ciclo:	VII
Horas semanales:	4 horas	Modalidad del curso:	Presencial
Tipo de Curso y Carrera(s)	Curso Obligatorio Psicología del Consumidor	Coordinador del curso:	Nombre y Apellido: Varinia Bustos Correo Institucional: vbustos@esan.edu.pe

II. Sumilla

El curso tiene como objetivo analizar con el alumno, la importancia del tratamiento de los servicios y la preocupación por la calidad del servicio en la gestión de comercialización.

Comprende el análisis de las características de empresas dedicadas al Retail (Tiendas por Departamentos, Centros Comerciales, Supermercados, Homecenters, Farmacias). Evaluará la función de servicios en la economía; las estrategias de posicionamiento, distribución y diseño; relaciones con el consumidor y comprador y el desarrollo de estrategias de marketing de servicios.

Se incluirá además una revisión del desarrollo de nuevos servicios: marketing de servicios turísticos, marketing cultural y del ocio, marketing de salud, marketing social y otros bajo plataforma virtual.

III. Objetivos del curso

El objetivo del curso es facilitar al alumno la comprensión los principales conceptos, herramientas y técnicas del marketing de servicios y del Retail, así como promover el desarrollo de competencias para el análisis y diseño de estrategias en el sector servicios, con énfasis en el ámbito del Retail.

Igualmente busca promover el desarrollo de competencias necesarias para desenvolverse exitosamente en el mundo empresarial como son la capacidad de comunicación, análisis, síntesis y pensamiento crítico; solución de problemas y toma de decisiones; trabajo en equipo; así como sensibilidad frente al comportamiento ético y responsabilidad social.

IV. Resultados de aprendizaje

Al finalizar el curso el alumno:

- Aplica conceptos generales de empresas de servicios en situaciones organizacionales determinadas, identificando las etapas de evolución del sector retail y como se encuentra el retail en el Perú.
- Describe y determina las 8 P's o variables del marketing mix de servicios y como estas variables se relacionan con otras funciones de la gerencia de una empresa.
- Valora la importancia de la forma en que las diferencias entre los servicios afectan el comportamiento de los clientes en función a sus cuatro categorías, categorizando las 3 etapas del Modelo de Consumo de Servicios.
- Aplica el modelo del negocio de servicios empezando con el diseño del concepto de servicio, creación de marca y los factores a tomar en cuenta en la implementación de negocios retail, realizando un análisis detallado de elementos del ambiente interno y externo de la empresa de servicios.
- Analiza y adapta las diversas estrategias del marketing mix de servicios en diversas empresas del sector retail del mercado nacional e internacional.
- Crea y contrasta las estrategias de posicionamiento de empresas de servicios y retail relacionado con la propuesta de valor del concepto de servicio y apoyado con las diversas variables del marketing mix de servicio.
- Comprende y Discute la importancia de la Administración del Proceso de Servicio y el Diseño del entorno de servicios, aplicando la herramienta del Blueprint de Servicios para detallar cada etapa del proceso de servicios indicando claramente las áreas y personal del negocio involucrados en distintas actividades visibles e invisibles por parte del cliente del servicio.
- Identifica claramente el entorno de servicios, comparando los diversos modelos existentes como el Modelo de Afecto para entender las respuestas de los clientes ante los entornos de servicio.
- Distingue éticamente la necesidad de brindar un buen clima organizacional, en el cual predomine un claro liderazgo, círculos de recursos humanos exitosos, siempre bajo una cultura de servicio de alta calidad que supere las expectativas del cliente de una empresa de servicio o retail.
- Diseña y recomienda estrategias de mejora y generación de lealtad de los clientes con una empresa de servicios, teniendo como herramientas programas de fidelización y CRM para la creación de vínculos fuertes cliente-empresa de servicios dentro del sector retail peruano.
- Analiza claramente el comportamiento de queja del cliente, así como su respuesta frente a una estrategia de recuperación del servicio aplicado eficazmente por parte de la empresa de servicios.
- Conoce y valora la importancia de mantener en la empresa de servicios altos estándares de calidad con la finalidad de poder reducir eficiente y eficazmente las brechas de lo esperado vs. lo alcanzado por la organización. Enfocándose en generar una alta productividad del servicio, con el apoyo de la evaluación de indicadores y normas de calidad.

V. Metodología

La metodología del curso enfatiza la participación activa del estudiante y el uso de diversos métodos y técnicas. El profesor asume el rol de facilitador del aprendizaje. Se combina la exposición didáctica, con el análisis y discusión de lecturas, el estudio y discusión de casos, investigación de campo, ejercicios y trabajo en equipo.

A lo largo del curso se aplican, tres controles de lecturas, dos prácticas calificadas, casos prácticos, una exposición oral, un trabajo de investigación cuyos avances deberán ser presentados en las fechas señaladas y de acuerdo a las pautas dadas en clase, así mismo, incluye su sustentación del trabajo de investigación.

Se utiliza un libro de texto cuya lectura es obligatoria y deberá ser completada por los alumnos con anterioridad a la sesión, según la programación del curso. Así mismo, deberá completar las lecturas complementarias que se le requieran.

VI. Evaluación

El sistema de evaluación es permanente e integral y tiene como propósito promover el aprendizaje del alumno. Se evalúan las actividades de aprendizaje a lo largo del curso tales como: participación, comprensión de lecturas, casos prácticos, trabajos de investigación. Se evalúa también los conocimientos logrados a la mitad y al final del ciclo a través de un examen parcial y uno final. La nota de la asignatura se obtiene promediando la evaluación permanente (50%), el examen parcial (25%) y el examen final (25%).

Las ponderaciones al interior de la evaluación permanente se describen en el cuadro siguiente:

PROMEDIO DE EVALUACIÓN PERMANENTE (PEP) 50%		
Tipo de evaluación	Descripción	Ponderación %
Controles de lectura	Tres (3) artículos de investigación	20%
Prácticas calificadas	Dos (2) Prácticas Calificadas (Se anula la de menor nota)	30%
Trabajo de Investigación	Trabajos escritos (40%) Entrega 1 (20%) Entrega 2 (30%) Entrega Final (50%)	30%
	Exposiciones (60%) Exposición Grupal (30%) Exposición Individual (70%)	
Casos Prácticos y Actividades	Cinco (5) Casos - Presentación y discusión (Se anula la de menor nota)	10%
Exposición	Evaluación oral,	5%
Participación en clase	Participación en clase, asistencia y puntualidad	5%

El promedio final (PF) se obtiene del siguiente modo:

$$PF = (0,25 \times EP) + (0,50 \times PEP) + (0,25 \times EF)$$

Dónde:

PF = Promedio Final

EP = Examen Parcial

PEP = Promedio de evaluación permanente y

EF = Examen Final

La evaluación permanente resulta del promedio ponderado de las evaluaciones que corresponden al seguimiento del proceso de aprendizaje del alumno: Controles de lectura / Prácticas calificadas / Casos / Exposiciones / Trabajo de investigación / Participación en clases. El promedio de estas calificaciones proporciona la nota correspondiente.

VII. Contenido programado del curso

SEMANA	CONTENIDOS	ACTIVIDADES / EVALUACIÓN
UNIDAD DE APRENDIZAJE I: LOS MERCADOS, PRODUCTOS Y CLIENTES DE SERVICIOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE: <ul style="list-style-type: none"> • Aplica conceptos generales de empresas de servicios en situaciones organizacionales determinadas, identificando las etapas de evolución del sector retail y como se encuentra el retail en el Perú. • Describe y determina las 8 P's o variables del marketing mix de servicios y como estas variables se relacionan con otras funciones de la gerencia de una empresa. • Valora la importancia de la forma en que las diferencias entre los servicios afectan el comportamiento de los clientes en función a sus cuatro categorías, categorizando las 3 etapas del Modelo de Consumo de Servicios. 		
1° Del 21 al 27 de Marzo	NUEVOS ENFOQUES DE MARKETING EN LOS SERVICIOS 1.1 Introducción a los servicios y al retail 1.2 El retail en el Perú de hoy 1.3 Los desafíos de marketing de los servicios 1.4 El mix de marketing para los servicios Lectura obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i> , 6ta. Edición. Cap. 1 (pp. 4 – 31). Mexico: Pearson Prentice Hall	Presentación de la Metodología del curso Revisión de guía (pautas) para el desarrollo del trabajo final de investigación Actividad N° 1.1 Elección de delegado de aula. Formación de grupos de trabajo. Revisión de la Guía para presentación de trabajos escritos en la Universidad Esan (normas APA) Revisión de la guía de presentaciones efectivas)
2° Del 28 de Marzo al 03 de Abril	COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE EN LOS PUNTOS DE ENCUENTROS DE SERVICIOS 2.1 Diferencias entre los servicios 2.2 Modelo de consumo de servicios Lectura Obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i> , 6ta. Edición. Cap. 1 (pp. 32 – 65). Mexico: Pearson Prentice Hall	CASO PRÁCTICO 01: Elaboración y Presentación del Trabajo 1. Análisis y Conclusiones de los Artículos: 6 Tendencias en Ventas, Marketing y Servicio / El Nuevo Marketing de Servicios (Individual)
UNIDAD DE APRENDIZAJE II: CREACIÓN DEL MODELO DE SERVICIO RESULTADOS DE APRENDIZAJE: <ul style="list-style-type: none"> • Aplica el modelo del negocio de servicios empezando con el diseño del concepto de servicio, creación de marca y los factores a tomar en cuenta en la implementación de 		

<p>negocios retail, realizando un análisis detallado de elementos del ambiente interno y externo de la empresa de servicios.</p> <ul style="list-style-type: none"> Analiza y adapta las diversas estrategias del marketing mix de servicios en diversas empresas del sector retail del mercado nacional e internacional. Crea y contrasta las estrategias de posicionamiento de empresas de servicios y retail relacionado con la propuesta de valor del concepto de servicio y apoyado con las diversas variables del marketing mix de servicio. 		
<p>3° Del 04 al 10 de Abril</p>	<p align="center">DESARROLLO DE LOS CONCEPTOS DE SERVICIO</p> <p>3.1 Planeación y creación de marca de productos de servicio 3.2 Desarrollo de nuevos servicios 3.3 Factores a tomar en cuenta en la implementación de negocios retail</p>	<p>Actividad N° 3.1</p> <p>CONTROL DE LECTURA 01</p>
	<p>Lectura obligatoria: Da Siva, M. (2018). The art of building initial trust in medical services. <i>Emerald Insight</i>, 12(2) https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/JPHM-03-2017-0010 Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i>, 6ta. Edición. Cap. 2, (pp. 66 – 97). Mexico: Pearson Prentice Hall</p>	
<p>4° Del 11 al 17 de Abril (Feriado 18,19 y 20 de abril)</p>	<p align="center">CANALES DE DISTRIBUCIÓN</p> <p>4.1 Canales de distribución tradicionales y modernos: evolución y tendencias 4.2 Decisiones sobre el lugar y el tiempo 4.3 El rol de los intermediarios</p>	<p>Actividad Role Playing</p> <p>Actividad N° 3.2</p> <p>AVANCE TRABAJO DE INVESTIGACION 01: Entrega del primer avance de los trabajos de investigación de manera grupal</p>
	<p>Lectura Obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i>, 6ta. Edición. Cap. 2 (pp. 98 – 114). Mexico: Pearson Prentice Hall</p>	
<p>5° Del 22 al 27 de Abril</p>	<p align="center">MODELOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS Y ADMINISTRACIÓN DE INGRESOS EN LOS SERVICIOS Y RETAIL</p> <p>5.1 Objetivos para establecer precios 5.2 Estrategias de fijación de precios y administración de ingresos 5.3 Esquemas de precios en el retail de hoy 5.4 Las marcas propias en el retail moderno</p>	<p>PRÁCTICA CALIFICADA 01: Hasta lo desarrollado en la semana 4.</p>
	<p>Lectura Obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i>, 6ta. Edición. Cap. 2 (pp. 124– 153). Mexico: Pearson Prentice Hall</p>	

6° Del 29 de Abril al 04 de Mayo	LA COMUNICACIÓN DE MARKETING EN LOS SERVICIOS Y EN EL RETAIL 6.1 El rol de la comunicación de marketing 6.2 El establecimiento de los objetivos de comunicación 6.3 El mix de comunicaciones 6.4 Internet como plataforma de comunicación 6.5 Interactive Marketing	CONTROL DE LECTURA 02
	Lectura obligatoria: Lee, Y (2017) Exploring the impacts of relationship on employees' communicative behaviors during issue periods based on employee position. <i>Emerald Insight</i> , 22(4) https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/CCIJ-03-2017-0022 Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i> , 6ta. Edición. Cap. 2 (pp. 154– 183). Mexico: Pearson Prentice Hall	
7° Del 06 al 11 de Mayo	POSICIONAMIENTO DE SERVICIOS Y RETAIL 7.1 Estrategias básicas de posicionamiento 7.2 La segmentación de mercados 7.3 Atributos y niveles de servicios 7.4 Análisis internos, del mercado y de la competencia 7.5 Mapas de posicionamiento 7.6 Errores de posicionamiento	CASO PRÁCTICO 02: Elaboración y Presentación en <i>el Aula del Trabajo 2</i> . Descripción del Artículo de Perú- Retail: Crecimiento de Cadena de Tiendas de Descuento Mass (Individual)
	Lectura Obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i> , 6ta. Edición. Cap. 2 (pp. 184– 210). Mexico: Pearson Prentice Hall	
8° Del 13 al 18 de mayo	EXÁMENES PARCIALES	
UNIDAD DE APRENDIZAJE III: ADMINISTRACIÓN DE LA INTERFASE DEL CLIENTE RESULTADOS DE APRENDIZAJE: <ul style="list-style-type: none"> • Comprende y Discute la importancia de la Administración del Proceso de Servicio y el Diseño del entorno de servicios, aplicando la herramienta del Blueprint de Servicios para detallar cada etapa del proceso de servicios indicando claramente las áreas y personal del negocio involucrados en distintas actividades visibles e invisibles por parte del cliente del servicio. • Identifica claramente el entorno de servicios, comparando los diversos modelos existentes como el Modelo de Afecto para entender las respuestas de los clientes ante los entornos de servicio. • Distingue éticamente la necesidad de brindar un buen clima organizacional, en el cual predomine un claro liderazgo, círculos de recursos humanos exitosos, siempre bajo una cultura de servicio de alta calidad que supere las expectativas del cliente de una empresa de servicio o retail. 		

<p>9° Del 20 al 25 de Mayo</p>	<p>DISEÑO Y ADMINISTRACIÓN DE LOS PROCESOS DE SERVICIO 9.1 Elaboración de diagramas de servicios 9.2 Rediseño de los procesos de servicio 9.3 Análisis internos, del mercado y de la competencia</p> <p>Lectura Obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i>, 6ta. Edición. Cap. 3 (pp. 232– 250). Mexico: Pearson Prentice Hall</p>	<p>CASO PRÁCTICO 03: Elaboración y Presentación en <i>el Aulal</i> del Trabajo 3.</p> <p>Diseño de un <u>Service Blueprint</u> de una Empresa del Retail Peruano (Indicando los puntos fallidos y riesgos de espera excesiva)- Individual</p>
<p>10° Del 27 de Mayo al 01 de Junio</p>	<p>EQUILIBRIO ENTRE LA DEMANDA Y LA CAPACIDAD PRODUCTIVA 10.1 Amenazas de la fluctuación de la demanda 10.2 Patrones y determinantes de la demanda 10.3 Administración de los niveles de demanda 10.4 Herramientas para el manejo de la demanda en función de la capacidad: las filas, las reservaciones y la disminución del tiempo de espera percibido</p> <p>Lectura Obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i>, 6ta. Edición. Cap. 3 (pp. 260– 287). Mexico: Pearson Prentice Hall</p>	<p>AVANCE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN 02: Entrega de los trabajos grupales</p> <p>CONTROL DE LECTURA 03</p>
<p>11° Del 03 al 08 de Junio</p>	<p>DISEÑO DEL ENTORNO DE SERVICIO 11.1 Importancia del entorno de servicios 11.2 Comprensión de las respuestas de los clientes ante los entornos de servicios 11.3 Dimensiones del entorno de servicios 11.4 La investigación y los entornos de servicios</p> <p>Lectura Obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i>, 6ta. Edición. Cap. 3 (pp. 288– 309). Mexico: Pearson Prentice Hall</p>	<p>CASO PRÁCTICO 04: Elaboración y presentación en <i>el Aula Virtual</i> del Trabajo 4.</p> <p>Responder las preguntas del Caso Starbucks Coffee Company. (Individual)</p>
<p>12° Del 10 al 15 de Junio</p>	<p>LOS COLABORADORES COMO CLAVE DE LOS SERVICIOS 12.1 Importancia de los colaboradores en los servicios 12.2 Ciclos de fracaso, mediocridad y éxito de los recursos humanos en las empresas de servicios 12.3 Factores relevantes para generar un círculo de recursos humanos exitoso en las empresas de servicios 12.4 Liderazgo y cultura de servicio</p> <p>Lectura Obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i>, 6ta. Edición. Cap. 3 (pp. 310– 355). Mexico: Pearson Prentice Hall</p>	<p>PRÁCTICA CALIFICADA 02: Sobre lo desarrollado en las semanas 9, 10 y 11</p>

UNIDAD DE APRENDIZAJE IV: IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE SERVICIO RESULTADOS DE APRENDIZAJE:		
<ul style="list-style-type: none"> • Diseña y recomienda estrategias de mejora y generación de lealtad de los clientes con una empresa de servicios, teniendo como herramientas programas de fidelización y CRM para la creación de vínculos fuertes cliente-empresa de servicios dentro del sector retail peruano. • Analiza claramente el comportamiento de queja del cliente, así como su respuesta frente a una estrategia de recuperación del servicio aplicado eficazmente por parte de la empresa de servicios. • Conoce y valora la importancia de mantener en la empresa de servicios altos estándares de calidad con la finalidad de poder reducir eficiente y eficazmente las brechas de lo esperado vs. lo alcanzado por la organización. Enfocándose en generar una alta productividad del servicio, con el apoyo de la evaluación de indicadores y normas de calidad. 		
13° Del 17 al 22 de Junio	LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES Y LA GENERACIÓN DE LEALTAD 13.1 Importancia de la lealtad de los clientes 13.2 La construcción de relaciones con los clientes 13.3 Bases para la generación de lealtad entre los clientes 13.4 Creación de vínculos de lealtad 13.5 Estrategias para disminuir la deserción de los clientes 13.6 Administración de la relación con el cliente - Marketing relacional (CRM) 13.7 Programas de fidelización	CASO PRÁCTICO 05: Elaboración y presentación del Trabajo 5. Hacia la comprensión de la lealtad del cliente de las Tiendas de Conveniencia.
	Lectura obligatoria: Schallehn, H., & Seuring, S. (2019) Customer experience creation for after-use products: A product-service system-base review. <i>Journal of Cleaner Production</i> , 210 pp 929-944 Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i> , 6ta. Edición. Cap. 4 (pp. 356– 389). Mexico: Pearson Prentice Hall	
14° Del 24 al 29 de Junio	RECUPERACIÓN DEL SERVICIO Y OBTENCIÓN DE FEEDBACK DE LOS CLIENTES 14.1 Comportamiento de queja del cliente 14.2 Respuestas de los clientes ante una recuperación efectiva del servicio 14.3 Principios de los sistemas de recuperación del servicio 14.4 Garantías de servicio 14.5 Retroalimentación de los clientes	Entrega Final Trabajo de Investigación Fecha: Primera sesión de la semana (Documento físico) y en el aula virtual el documento digital hasta las 22:00 horas. Caso 7Eleven- Boss Undercovered (VIDEO)
	Lectura Obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i> , 6ta. Edición. Cap. 4 (pp. 390– 415). Mexico: Pearson Prentice Hall	
15° Del 01 al 06 de Julio	CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD DEL SERVICIO 15.1 Calidad de servicio 15.2 El modelo de las brechas (herramienta para identificar y corregir problemas en la calidad del servicio) 15.3 Medición y mejora de la calidad del servicio 15.4 Indicadores de servicio en el retail	EXPOSICIONES GRUPALES DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN FINAL

	15.5 La productividad del servicio 15.6 Normas de calidad en empresas de servicios 15.7 Calidad y competitividad	
	Lectura Obligatoria: Lovelock, C. & Wirtz, J. (2009) <i>Marketing de Servicios</i> , 6ta. Edición. Cap. 4 (pp. 416– 445). Mexico: Pearson Prentice Hall	
16° Del 08 al 13 de Julio	EXÁMENES FINALES	

VIII. Referencias

Bibliografía Básica:

- Lovelock, C. y Wirtz, J. (2009), *Marketing de Servicios*. (6ª. Ed.) México: Pearson Prentice Hall.

Bibliografía Complementaria:

- Alet, Josep (2000), *Marketing Relacional*, Ediciones Gestión 2000.
- Andrés, J.M. de. (2007), *Marketing de empresas de servicios*. Valencia, Universidad Politécnica de Valencia.
- Burruezo, J. C. (2003) *La gestión moderna del comercio minorista: El enfoque práctico de las tiendas de éxito*. 2da. Edición, Madrid: ESIC Editorial.
- Cobra, M. (2000). *Marketing de servicios: estrategias para turismo, finanzas, salud y comunicación*. Segunda Edición, Santafé de Bogotá, McGraw-Hill.
- Couillaud, Denis (2006), *Marketing Turístico y Hotelero*. Lima, USMP.
- D'andrea, G., Ring, L. J. & Douglas, J. T. (2007) *Retail Management Claves de la estrategia y la gestión minorista*. 3era edición. Buenos Aires: Temas
- Da Siva, M. (2018). The art of building initial trust in medical services. *Emerald Insight*, 12(2) <https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/IJPHM-03-2017-0010>
- Díaz, A (2000) *Gestión por Categorías y Trade Marketing*, Madrid, Pearson Educación.
- García, E. (2011), *Una aproximación al Retail Moderno*. Lima, UP.
- Grande, I. (2005), *Marketing de los servicios*. Cuarta Edición, Madrid, ESIC.
- Hoffman, D. K. & Bateson, J. (2002), *Fundamentos de marketing de servicios: conceptos, estrategias y casos*. Segunda Edición, México, Thomson.
- Horowitz, J. (2000), *La calidad del servicio*. México, McGraw Hill.
- Horowitz, J. (2000), *Los 7 secretos del Servicio*. México, McGraw Hill.
- Ildelfonso E. (2004) *Marketing de los servicios*. Editorial ESIC- España.
- Lee, Y (2017) Exploring the impacts of relationship on employees' communicative behaviors during issue periods base on employee position. *Emerald Insight*, 22(4) <https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/CCIJ-03-2017-0022>
- Rico, R. R. & Doria, F. E. (2003) *Retail marketing: el nuevo marketing para el negocio minorista*. 1ra. Edición. Buenos Aires, Pearson Educación.
- Schallehn, H., & Seuring, S. (2019) Customer experience creation for after-use products: A producto-service system-base review. *Journal of Cleaner Production*, 210 pp 929-944 <https://web.a.ebscohost.com/bsi/detail/detail?vid=2&sid=3d341b01-32d5-4122-91ea-5cb13c2c7fb5%40sdc-v-essmgr02&bdata=JnNpdGU9YnNpLWxpdmU%3d#db=bth&AN=133720488>
- Schnarch, A. (2009), *Desarrollo de nuevos productos y empresas: creatividad, innovación y marketing; cómo generar, desarrollar e introducir con éxito nuevos productos, servicios o empresa*. Quinta Edición, Bogotá, McGraw-Hill.
- Silverman, G. (2012), *Los Secretos del Marketing Boca a Boca*. Bogotá, Editorial Norma
- Vildósola, M. (2007), *Marketing de servicios: mercado y cliente en el caso peruano*. Lima, Fondo Editorial UNMSM.
- Villaseca, D. (2014), *Innovación y Marketing de Servicios en la Era Digital*, Madrid, ESIC.
- Zeithaml, V. (2009), *Marketing de Servicios*. Quinta Edición, México, McGraw Hill.

IX. Soporte de laboratorio

No requiere

X Profesor

Calle Gonzales, Karlo

kcalles@esan.edu.pe