

MEMORIA FINAL INNOVA¹
COMPROMISOS Y RESULTADOS PROYECTOS
DE INNOVACIÓN Y MEJORA DOCENTE
2024/2025

Identificación del proyecto	
Código	sol-202400284656-tra
Título	Marketing Personal 4.0: Estrategias Digitales para el Éxito Profesional
Responsable	Ismael Traba Outes

1. Describa los resultados obtenidos a la luz de los objetivos y compromisos que adquirió en la solicitud de su proyecto. Incluya tantas tablas como objetivos contempló.

Objetivo nº 1	<i>Desarrollar competencias en la creación y gestión de la marca personal digital</i>
Actividades que había previsto en la solicitud del proyecto:	Investigación de las disciplinas profesionales del marketing digital: Los alumnos investigarán diversas disciplinas (SEO, SEM, Content Marketing, Social Media, etc.) y seleccionarán una que se alinee con sus intereses profesionales. Creación de cuentas en Instagram y LinkedIn: Los estudiantes crearán y optimizarán perfiles profesionales en Instagram y LinkedIn, incluyendo al menos dos publicaciones relevantes para su disciplina seleccionada.
Actividades realizadas y resultados obtenidos:	El 100% de los alumnos comenzaron con una actividad individual guiada en el aula en la que se apoyaron en un ejercicio de autorreflexión y mirada futura para establecer sus propios objetivos laborales para los próximos 12 meses y en base a este ejercicio, se efectuó una búsqueda profunda de la disciplina en la que querían especializarse. Fue esta búsqueda, la que centró por completo el diseño y desarrollo de su proyecto de marca personal. Por otra parte, la totalidad de los estudiantes crearon una cuenta en Instagram para su proyecto de marca personal y se enfocaron en optimizar con el contenido impartido su propio perfil de LinkedIn, haciendo dos o más publicaciones e incluyendo ambos perfiles dentro de su sitio web como parte del proyecto de marca personal. La gestión de Instagram fue a través de Metricool, una plataforma de gestión de RRSS que es una de las herramientas clav.

¹ Esta memoria no debe superar las 6 páginas.

Objetivo nº 2	Capacitar a los alumnos en la utilización de estrategias SEO y de captación de leads
Actividades que había previsto en la solicitud del proyecto:	Creación de una web con WordPress: Los alumnos crearán una página web personal utilizando WordPress, diseñada específicamente para la captación de leads. Estudio de keywords para el posicionamiento SEO: Realizarán un análisis de palabras clave relevantes para su disciplina profesional y optimizarán su sitio web en función de estas keywords. Creación de un lead magnet: Los estudiantes desarrollarán un recurso gratuito (e.g., ebook, whitepaper, checklist) que ofrecerán a cambio de los datos de contacto de los visitantes de su web.
Actividades realizadas y resultados obtenidos:	Para este proyecto el equipo docente ha adquirido un servidor privado y un dominio propio: soymarcapersonal.com, a través del que se creó un subdominio para cada alumno, compuesto por su nombre y su primer apellido, seguido del dominio principal. De esta forma, los 75 alumnos crearon su proyecto dentro de WordPress en vivo. Además con el fin de mejorar su futuro laboral, tendrán acceso durante los próximos 12 meses a este servidor y subdominio. Todos los proyectos se encuentran publicados en esta página que pertenece a un proyecto web en construcción con el fin de divulgar esta metodología y los proyectos creados con ella. Es fundamental su consulta para la comprensión del impacto real del PID. Todos los alumnos realizaron un estudio de palabras clave con el software SE Ranking en su versión de 30 días de prueba con el fin de que aprendiesen el impacto del seo en un proyecto web y de qué utilizasen las palabras clave en su propio proyecto para ser indexados y aparecer como resultado a búsquedas orgánicas. Los alumnos incorporaron dentro de sus páginas web, un sistema de lead magnet o captación de contactos, con el fin de incentivar a los usuarios a dejar un correo electrónico o un teléfono, abrir un formulario de contacto, o iniciar una conversación en WhatsApp. Con la puesta en práctica de estas técnicas, se busca que los estudiantes sean conscientes del valor de la captación de un contacto y del establecimiento de relaciones con sus futuros clientes. Por tanto, en la navegación natural de cualquiera de los proyectos web, se localizarán elementos como una página de contacto, captadores de correo electrónico que nos permiten acceder a información de valor o iconos directos de apertura de conversación de WhatsApp.

Objetivo nº 3	Establecer métricas de control y análisis de rendimiento
Actividades que había previsto en la solicitud del proyecto:	Establecimiento de métricas de control: Los alumnos definirán y utilizarán métricas clave como tráfico web, tasa de conversión de leads, engagement en redes sociales, y ranking SEO para medir el rendimiento de su marca personal digital. Análisis y mejora continua: A través de herramientas como Google Analytics y las analíticas de redes sociales, los estudiantes analizarán los datos recogidos y realizarán ajustes en su estrategia para mejorar continuamente su presencia digital.
Actividades realizadas y resultados obtenidos:	Más del 80% de los alumnos instalaron en su proyecto web creado con WordPress el plugin Site Kit By Google que les permite crear y conectar una cuenta de control de indexación y rastreo de palabras clave dentro de Google en la plataforma Search Console. Este plugin también crea y conecta con Google Analytics, una plataforma de Google diseñada para conocer el estado de la navegación de los usuarios en tiempo real e históricamente. De esta forma van a poder mantener un seguimiento constante de su proyecto durante los próximos 12 meses. Con el fin de instruirlos sobre el funcionamiento y auditoría de los proyectos digitales en estas plataformas todos los alumnos hicieron un ejercicio de auditoría de una tienda online real dentro de Looker Studio, una plataforma de Google para la conexión de datos de proyectos online (ejemplo de análisis). De esta forma pudieron conocer las métricas fundamentales, revisar históricos y aprender a valorar potenciales activadores de determinadas situaciones en una tienda online o en un sitio web.

- Realice una breve valoración sobre la influencia del proyecto ejecutado en la evolución de las asignaturas implicadas.

Análisis del impacto de la innovación en las asignaturas relacionadas con el proyecto
El impacto de la innovación en la asignatura ha sido altamente significativo, especialmente por tratarse de un espacio con numerosos conceptos prácticos totalmente nuevos para el alumnado. La principal complejidad residía en la asimilación de los contenidos teóricos y en su posterior proyección práctica. El proyecto desarrollado ha permitido conectar ambas dimensiones, integrando en proyectos individuales, reales y de valor todo el conocimiento adquirido. Una de las grandes dificultades en el aprendizaje de herramientas digitales radica en la abstracción que suelen conllevar los ejercicios prácticos. Sin embargo, el carácter personal de la metodología aplicada ha facilitado la asimilación de conceptos complejos, el diseño de estrategias y la superación de esa barrera de abstracción. Al incorporar la experiencia personal y materializar objetivos propios en cada proyecto, los estudiantes lograron una comprensión más profunda y significativa de los contenidos. En este sentido, se confirma la idoneidad de mantener una programación basada en el Learning by Doing para esta asignatura. Además, se recomienda transferir este enfoque metodológico y las herramientas utilizadas a otras

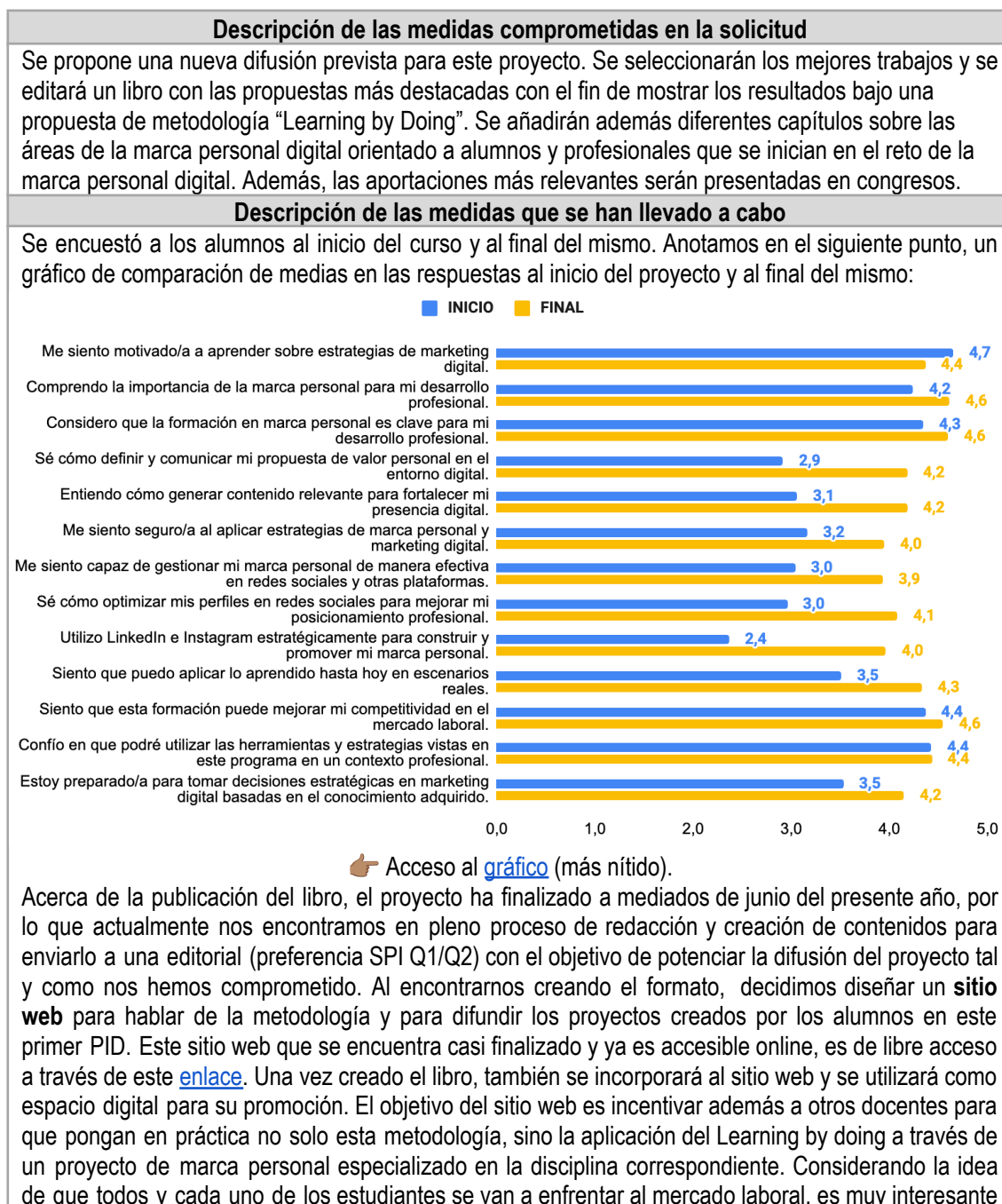
disciplinas, dado que permiten al estudiante tomar conciencia de que el aprendizaje está íntimamente vinculado con el desarrollo de su propia marca personal.

3. Incluya en la siguiente tabla el número de alumnado matriculado y el de respuestas recibidas en cada opción y realice una valoración crítica sobre la influencia que el proyecto ha ejercido en la opinión del alumnado.

Opinión del alumnado al inicio del proyecto				
Número de alumnado matriculado: 83 / 8 alumnos Erasmus no cursan Alumnos: 75				
Valoración del grado de dificultad que cree que va a tener en la comprensión de los contenidos y/o en la adquisición de competencias asociadas a la asignatura en la que se enmarca el proyecto de innovación docente				
Ninguna dificultad	Poca dificultad	Dificultad media	Bastante dificultad	Mucha dificultad
		X		
Opinión del alumnado en la etapa final del proyecto				
Valoración del grado de dificultad que ha tenido en la comprensión de los contenidos y/o en la adquisición de competencias asociadas a la asignatura en la que se enmarca el proyecto de innovación docente				
Ninguna dificultad	Poca dificultad	Dificultad media	Bastante dificultad	Mucha dificultad
		X		
Los elementos de innovación y mejora docente aplicados en esta asignatura han favorecido mi comprensión de los contenidos y/o la adquisición de competencias asociadas a la asignatura				
Nada de acuerdo	Poco de acuerdo	Ni en acuerdo ni en desacuerdo	Muy de acuerdo	Completamente de acuerdo
0%	1,7%	13,3%	26,7%	58,3%
En el caso de la participación de profesorado invitado				
La participación del profesorado invitado ha supuesto un gran beneficio en mi formación				
Nada de acuerdo	Poco de acuerdo	Ni en acuerdo ni en desacuerdo	Muy de acuerdo	Completamente de acuerdo
-	-	-	-	-
Valoración crítica sobre la influencia que ha ejercido el proyecto en la opinión del alumnado				
Durante el proceso formativo estructurado a partir del proyecto de innovación docente, se constata que el alumnado alcanza un mayor rendimiento y adquiere un aprendizaje más profundo mediante el enfoque de Learning by Doing y la aplicación práctica de las operativas de marketing digital en proyectos personales. Los estudiantes manifiestan, a lo largo del curso, un incremento de sus capacidades y compromiso, estrechamente vinculados al impacto que perciben en relación con su futuro profesional. El elevado nivel de conexión entre la teoría y la práctica en una asignatura centrada en herramientas de marketing digital ha favorecido la interrelación de todos los elementos del temario, configurando un plan de marketing digital aplicado al máximo nivel. Los estudiantes destacan especialmente la utilidad de haber aprendido herramientas específicas para cada área de la disciplina, así como la posibilidad de contar con un espacio propio en un servidor online durante un año. Este recurso les permite proyectarse como marca personal y aprovecharlo como escaparate en futuras oportunidades laborales. Por último, uno de los aspectos más relevantes del impacto de la innovación en la asignatura radica en la capacidad de generar productos tangibles (sitios web, redes sociales, lead magnets) con un valor directo en el desarrollo laboral del alumnado. Estas producciones no solo				

les han permitido demostrar competencias y habilidades en un entorno real, sino que también refuerzan su competitividad en el mercado profesional.

4. Describa las medidas de difusión a las que se comprometió en la solicitud y las que ha llevado a cabo².



² Si en la solicitud no indicó compromiso de difusión de resultados, este criterio no se tendrá en cuenta en la evaluación.

plantearlo desde la perspectiva de una marca personal. Todas las herramientas y conocimientos que forman parte de este proyecto, son perfectamente extrapolables a casi cualquier disciplina y dados los resultados positivos que hemos tenido tanto el número de aprobados, como en la calidad de los proyectos finales y la satisfacción sobre el aprendizaje y el proceso, consideramos fundamental poder disponer del máximo de herramientas posibles para la difusión del mismo. Dada la mencionada fecha de finalización de ejecución del PID no ha sido posible participar en algún congreso. Igualmente el equipo también se encuentra actualmente preparando un artículo para presentar la metodología y resultados en 2026 (se está valorando INNDOC o CINECO).

Por último cabe destacar que en la difusión de resultados se ve involucrado el alumnado, ya que en sus publicaciones de redes sociales, han difundido la creación de su marca personal, tal y como se muestra en algunos ejemplos (gran parte del grupo subió el anuncio de su web a su LinkedIn o IG):



¡Os presento mi marca personal!

Después de mucho trabajo, ilusión y dedicación, hoy quiero compartir el lanzamiento oficial de mi marca personal, un espacio creado para mostrar quién soy, lo que hago y cómo puedo ayudarte a impulsar tus proyectos.

En mi nueva web encontrarás todos mis trabajos, desde identidad visual y diseño hasta fotografía, videografía y organización de eventos. También detallo los servicios que ofrezco para acompañarte en la construcción de tu marca o negocio con creatividad y profesionalidad.

¿Quieres descubrirlo? Te invito a visitarla y conocer todo lo que puedo aportar para que tu marca funcione de verdad.

<https://lnkd.in/d4ytumBj>

Gracias por acompañarme en este camino. ¡Esto es solo el comienzo!

#MarcaPersonal #IdentidadVisual #Fotografía #Videografía #Diseño #Proyectos #Servicios #Creatividad #Marketing



Efeme - Estudio creativo
carmenfernandez.soymarcapersonal.com



Vengo a empezar a compartir lo que a mí me habría gustado encontrar.

Termino la carrera de Marketing e Investigación de Mercados. Y en lugar de buscar encajar en lo que se espera, he decidido crear un lugar donde poder contar las cosas a mi manera.

Hoy lanzo mi web: <https://lnkd.in/euG7VD95>

No como escaparate, sino como punto de partida. Porque si algo tengo claro es que el marketing no debería ser solo visibilidad.

Debería ser impacto, emoción, estrategia... y propósito. Hablaré de:

- ✓ Branding que dice algo
- ✓ Webs que no solo se ven bien, sino que funcionan



Te gustaría ver más contenido de este tipo, dinámico y sencillo? Pronto creare en mi página web:

<https://lnkd.in/d8fWtQRf> el blog :)

#marketing #fidelización #Clientes #marcaladiferencia #páginapersonal



Creating a good CV is just not enough anymore. You know it. I know it.

Anyone who's sent out dozens of job applications without a single reply knows it. It's probably not about your experience. It's not the recruiter's fault either. And no, the algorithm isn't out to get you. I've been there. That feeling when you spend hours perfecting your profile, writing cover letters, updating LinkedIn... ...and still feel like you're invisible. Then one day I tried something different. I started thinking of myself as a brand. That's when I built my own personal website. A place that says way more than "I'm looking for work." It shows who I really am, what matters to me, and how I think. And guess what? That small change made all the difference. I'm sharing the link below. It's a real story. A real project. Real growth. <https://lnkd.in/eydnZZmT> Take a look and tell me: Have you ever thought about creating your own personal website? What story would you want to share? Let's chat #JobSearch #PersonalBranding #DigitalMarketing #CareerJourney #ProfessionalGrowth #CreativeThinking