



TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

CURSO MOOC

15 de octubre del 2022

Oscar Daniel López Ruiz

LICENCIATURA EN NEGOCIOS

Video 1:

Si quieres empezar un comercio electrónico desde cero o adaptar tu negocio al comercio electrónico debes, en cualquier caso, pensar que lo estás creando desde cero, tienes que repensar la estructura, cómo lo vas a hacer y qué recursos vas a necesitar. Pensar el perfil de las personas y del equipo que vas a contratar.

Las tiendas de comercio electrónico son mucho más productivas que las tiendas tradicionales, la productividad se mide por dos variables: el costo y el tiempo; pero además de esto debemos de medir de donde vienen nuestros clientes (porque vieron publicidad, buscaron en un navegador o leyeron uno de tus e-mails, etc.) y debemos estar atentos a la publicidad que hace nuestra competencia para encontrar el hueco de mercado para posicionar nuestro producto. También debes lograr que los propios clientes funcionen como mercadotecnia para tu producto.

Video 2:

La investigación es una de las partes más importantes del comercio electrónico, hay 2 maneras de investigar, una es la forma gratuita que llamaremos investigación pasiva y otra es diseñando, es decir, identificando específicamente cuál es el problema que se quiere resolver, esta sería la investigación activa. Tanto para la investigación pasiva como para la investigación activa hay una multitud de herramientas electrónicas que puedes encontrar en la red y en la mayoría de los casos son totalmente gratuitas, por ejemplo, puedes visitar la página web de tu competidor e investigar cómo la están desarrollando e incluso puedes hacer una compra. Puedes ver qué es lo que más venden y cómo lo hacen. También sirve hacer encuestas por correo electrónico para obtener respuestas sobre tu investigación con la aplicación Monkey Survey.

Video 3:

Para crecer en el comercio electrónico debes fijarte en los grandes comercios. Todos los problemas que puedas tener ya los ha tenido alguien más, entonces debes aprender de ellos, no vas a reinventar la rueda. Puedes ponerte en el papel de un cliente y hacer compras, aprender de los procesos de compras de las grandes empresas de comercio electrónico y sus sistemas de distribución. También estudiar las demandas de tus clientes hace que tus ventas crezcan entre un 8% y un 25%. Debes aprender lo que le gusta a la gente y también debes saber que lo simple es siempre mejor; simplifica los procesos para que tus clientes tengan una mejor experiencia de compra.

Video 4:

La mayoría de los startups fracasan muy pocos llegan a los 5 años de vida. Link startup es un gran libro que te explica esta nueva forma de emprender y de crear

negocios. El modelo de canvas es para hacer un estudio general de cómo funciona tu negocio y explicarlo, quienes son tus proveedores, tus alianzas, qué producto vas a vender, a quiénes les vas a vender, etc.

Video 5:

El punto de comunicación o interfaz es una parte muy simple por delante pero es muy complejo por detrás. Debe de ser un concepto muy fácil de entender para el consumidor. Puedes apoyarte de aplicaciones para llevar a cabo tu interfaz. También puedes mostrar a clientes que hablen bien de tu negocio y testimonios.

Video 6:

La base de Datos es el corazón de nuestro comercio electrónico, con una base de Datos bien gestionada puedes llegar a donde quieras llegar pero la base de Datos es muy delicada porque incluye, no solamente información identificativa de cada uno de tus clientes, sino también datos importantes y delicados. Clasificar a tus clientes puede ser una buena forma de organización, ver quiénes son los que más compran y qué tipo de factores son los que lo llevan a comprar. debes saber gestionar las bases de datos y usarlas a tu favor.

Video 7:

La protección de datos no es un juego y puede salirte muy caro. Hay leyes de protección de Datos muy restrictivas, tus clientes deben saber en que serán usados sus Datos y deben de saber si sus datos serán proporcionados a otras empresas.

También puedes apoyarte en las cookies que son pequeños programas que no almacenan Datos personales pero sí establecen la huella digital del usuario comparando cuáles son sus hábitos de navegación que tú después puedes usar para mostrarle publicidad al cliente.

Video 8:

Debes involucrar a todos tus clientes y tus usuarios para que sean ellos quienes contribuyan al desarrollo de tu página web y de tu comercio electrónico. no sólo debes de tomar el consejo de los socios y de los programadores sino que debes enfocarte mucho en lo que los clientes piensan de tu aplicación o de tu comercio electrónico debes de tomar en cuenta sus opiniones para llevar a cabo el desarrollo de tu sitio web. Herramienta Lean.