

Luis Ángel molina Trejo

Tecnología de la información

Macor Than Esponda

1-a

Escuela de negocios con enfoque en emprendimiento

Comercio electrónico

Resumen

Resumen 1

Consiste en que cuando tenemos una base de datos estamos contando con el éxito asegurado, es el corazón del comercio electrónico, la base de datos es delicada ya que contiene información identificativa en el cliente, pero no solo son los datos identificativos como la dirección, e-mail, twitter, WhatsApp, datos bancarios, pero más que eso es una histórico de las compras, es que hábitos de compra tiene, que productos le gustan, que colores, que talla, conociendo su compra y de consumo a través de su talla, que medida tiene el consumidor, que gustos. Se tiene que tomar en cuenta el internet por la base de dase de datos, siempre ver la forma más cómoda del que el cliente se siena confiado en hacer sus transacciones, si usa twitter pero le gusta usar más Facebook. Los hábitos del comportamiento, sobre todo en el mercado de los adolescentes cambia rápidamente pasan de utilizar una app a otra en un muy poco tiempo, por eso hay que estar preparado, eso es lo que es una base de datos. Hay muchos programas para esta base de datos, y cada una de ellas son muy potentes y relacionales, y como son base de datos relacionales podemos escoger datos de distintas fuentes y ver qué ocurre cuando lo cruzamos, gracias a cruzarlos nos darán un conocimiento de nuestro negocio muy profundo y muy detallado.

Resumen 2

Protección de gasto, esto es muy delicado ya que una torpeza o fallo en los datos de tu cliente, puede traer sanciones multas económicas. LOPD, Ley Orgánica de Protección de Datos, España cuenta con esto ya que es muy importante que los clientes se sientan seguros y confiados de que sus datos no se salgan de control, esto condiciona que es lo que recoge esta ley y que compromisos va tener, debes tener en contacto a tus clientes de lo que harás con su información, en el mercado digital existe el vig data es una cantidad de datos, Los datos especialmente protegidos. Los datos muy delicados deben siempre estar protegidos, no se debe saber ninguna característica personal, es lo que no hay que jugar, en el paso de esto traerá consecuencias.

Resumen 3

Técnicas Lean, es un método innovador que busca optimizar los procesos de gestión y productivos de la empresa que lo ponga en práctica. De este modo se utilizan menos recursos, por lo que cualquier proceso se convierte en más eficiente. Su máxima está en reducir la inversión, el tiempo y el esfuerzo. En resumen, los objetivos del lean manufacturing son mejorar la calidad de los productos, eliminar el desperdicio, reducir los tiempos de producción y reducir los costos totales.

Resumen 4

Digitalización de negocios existentes, este es muy distinto a un negocio tradicional, hay mucha ventaja en el que tu negocio existente ya este posicionado, ya que los bancos te conocen, tus proveedores saben quién eres, confían en ti, todas estas ventajas debes traspasarla al siguiente nivel a la digitalización. La digitalización se refiere a la acción o proceso de conversión de datos analógicos a formato digital. El ahorro en desplazamientos, y la ruptura de las barreras espacio y tiempo se traducen en una optimización de los recursos y en la agilización de los procesos productivos y laborales.

Resumen 5

Las páginas web informativas son aquellas que publican datos o información estática, sobre un negocio, una empresa, un producto o un servicio. El objetivo de una página web informativa es dar a conocer información y nada más. La mayoría de los negocios y empresas que se encuentran en Internet, tienen páginas web informativas. El objetivo que tienen es que sus clientes potenciales puedan saber más acerca de ellos, a través de su sitio web informativo. Otro significado de las páginas web informativas, que comúnmente encontramos en Internet, es: Las páginas informativas son páginas web estáticas que sirven para dar a conocer información sobre algún tema. En resumen, una página web informativa es para que la gente conozca información sobre un negocio, o sobre sus productos o servicios. Es decir, las páginas informativas sólo dan a conocer información.

Resumen 6

Una tienda en línea (también conocida como tienda *online*, tienda virtual o tienda electrónica) se refiere a un tipo de comercio que usa como medio principal para realizar sus transacciones un sitio web o una aplicación conectada a Internet. Constituye la herramienta principal del comercio electrónico.

Los vendedores de productos y servicios ponen a disposición de sus clientes una página web (o aplicación informática) en la que se pueden observar imágenes de los productos, leer sus especificaciones y finalmente, adquirirlos. Este servicio le da al cliente rapidez en la compra, la posibilidad de hacerlo desde cualquier lugar del mundo y a cualquier hora del día. Algunas tiendas en línea incluyen dentro de la propia página del producto los manuales de usuario de manera que el cliente puede darse una idea de antemano de lo que está adquiriendo. Igualmente, muchas tiendas en línea ofrecen a los compradores la posibilidad de calificar y evaluar el producto. Estas valoraciones se pueden llevar a cabo a través de la propia página o a través de aplicaciones de terceros, estando siempre visibles para cualquier visitante de la web.

Resumen 7

Investigación, es un nuevo mercado, en muchos casos es una nueva aventura empresarial, una de las herramientas más importantes que tendremos en nuestros servicios, la investigación se hace de dos formas, una, utilizando las fuentes. Todo está en internet, pero para mejor investigación entra en fuentes confiables para el comercio electrónico a través de las plataformas entraras a escoger tus cosas o productos y a si seleccionarlos y podrás investigar sus productos, además si tienes identificado el área disponible para investigar. Con seguridad te podrán otorgar la información que buscas son google, Bing, Yahoo!

Resumen 8

Aprendizaje de los competidores, esta habla de saber hacer en situaciones concretas que requieren la aplicación creativa, flexible y responsable de conocimientos, habilidades y actitudes sobre los competidores, ya que de ello puedes enfocarte a innovar y pagar de mejor manera en el mercado. A si venderemos mejor, debemos estar suscritos a su distribución es una maravillosa forma de investigar pasivamente, son ellos los que te contaran que hacen o que harás, estudiar o conocer a sus clientes, para ser concretos consiste en un estudio profundizado sobre tus competidores para entender las estrategias y mejores prácticas utilizadas por ellos. Siendo así, este análisis permite que tu empresa reproduzca o adapte algunas de las acciones para atraer al público y reconquistarlo.

Resumen 9

Base al video se trata de un modelo ideal para determinar y crear modelos innovadores con el objetivo de generar valor para los clientes, definiendo y creando modelos de negocio innovadores a través de cuatro grandes áreas (los clientes, la oferta, la infraestructura y la viabilidad económica) que se desarrollan en nueve divisiones, apartados o casillas.

Hablamos de un modelo simple que permite su uso con facilidad, sin que eso suponga que se dejen de lado las cuestiones más estratégicas que repercuten en un negocio. Abordando la problemática de la empresa desde un punto de vista interno y otro externo, el Modelo Canvas permite que tengamos una idea clara del proyecto con un simple golpe de vista. Eso sí, para llevarlo a cabo se deben ir completando sus apartados en el orden correcto.

Resumen 10

Esta habla del comercio electrónico es una forma, entre otras, de comprar y vender cosas de forma minorista. Algunas empresas sólo venden productos en línea, pero para muchas, el comercio electrónico es un canal de distribución que forma parte de una estrategia más amplia que incluye tiendas físicas y otras fuentes de ingresos. En cualquier caso, el comercio electrónico permite que las nuevas, pequeñas y grandes empresas vendan sus productos a gran escala y lleguen a clientes de todo el mundo.

El escaparate virtual es una sección dentro del sitio web destinada a la exposición y destaque de algunos productos de una tienda virtual.