

NATANAEL EMILIANO MUÑOZ OCHOA

Módulo 1, lección 1, vídeo 1.

Para poner una tienda electrónica, hay que analizar el perfil de las personas y del equipo que se va encargar del comercio electrónico, no es el mismo que el que trabaja en el mercado tradicional, porque la velocidad en el comercio electrónico (internet) no es la misma a la de un mercado tradicional, hay que analizar y establecer que servidores se van usar, hay que medir y establecer sistemas de métrica para saber a dónde se quiere llegar, cuanto quieres vender, a quien quieres vender, cuál es tu público objetivo, hay que establecer objetivos, los negocios digitales son mucho mas productivos que los negocios tradicionales, menos inversión y más rápido; hay que analizar la competencia y ver nuestros puntos débiles y nuestras fortalezas, los clientes van a ser los mejores comerciantes, nos van recomendar.

Módulo 1, lección 2, vídeo 2.

Es bueno investigar ya que así obtenemos información y adquirimos conocimiento sobre temas que desconocemos y con la información recaudada, obtenemos más ideas sobre como dirigir nuestro negocio o empresa, dentro de la investigación existen dos tipos, pasiva y activa. La pasiva trata sobre el uso de aplicaciones que monitorean el comportamiento del consumidor, en el uso de aplicaciones y la forma de diferentes dispositivos (teléfonos inteligentes, tabletas, PC), y la activa trata en que las personas pertenecientes a un grupo o comunidad participan activamente en el proceso investigativo, contribuyendo al análisis e identificación del problema y las posibles soluciones.

Módulo 1, lección 3, vídeo 3.

Al introducirnos al mundo de comercio electrónico es importante fijarnos en las grandes empresas que ya llevan tiempo y experiencia en el juego, para poder ver que es lo que les ha funcionado y que no les a favorecido, para así guiarnos de ellos y no cometer los mismos errores. Es importante que nos guíemos de estas empresas porque ya se han dado el tiempo de analizar y ver que funciona y que no. Una de las claves del éxito para el comercio electrónico es tener una buena relación y atención a nuestros clientes, para así poder ganarnos su lealtad y aprecio a la empresa.

Módulo 1, lección 4, vídeo 4.

Para que la empresa tenga éxito, es importante innovar e intentar hacer las cosas de una manera distinta a la competencia para que esta sea mas atractiva para los clientes y sea algo fuera de lo común que puede conectar con el público. Una de las técnicas más populares, de gran ayuda y exitosas es el CANVAS, el cual es un método que sirve para tener una mejor visión de lo que se quiere lograr, y así llevar una mejor planeación sobre el negocio.

Módulo 1, lección 5, vídeo 5.

Hay algo muy importante que se tiene que tomar en cuenta antes de comenzar o abrir un negocio o una tienda de comercio electrónico, es que tiene que ser sencilla y de fácil comprensión para nuestro cliente, ya que con esto podremos lograr que el cliente se identifique con nosotros y se sentirán muy cómodos. Es muy importante ya que con esto podremos lograr un buen impacto de recibimiento de nuestra tienda web, además de buenas reseñas de nuestros clientes, eso generara confianza y una gran seguridad en los futuros consumidores o clientes que entren a nuestra tienda.

Módulo 1, lección 6, vídeo 6.

Algo de mucha importancia es tener una base de datos, para así poder tener una alta probabilidad de éxito y una excelente administración de nuestra tienda electrónica. La base de datos de nuestra tienda recopila y nos indica toda la información acerca de cómo los clientes interactúan con nuestra página y productos, desde cuantas personas ingresan a nuestra tienda, que productos compran más, sus preferencias en los productos o servicios, entre otras cosas. Teniendo esta información podemos hacer un análisis y así poder mejorar.

Módulo 1, lección 7, vídeo 7

En cuanto a los datos obtenidos y privados sobre los clientes y usuarios, es de gran importancia informarles sobre los procesos de recopilación de información y dejar siempre en claro cuál será la finalidad de la recopilación de sus actividades en nuestras tiendas o páginas, que se hará con esos resultados y a donde estarán destinados para evitar problemas graves en el futuro. En cuanto a los datos personales se le denomina “Big Data” a la base de datos donde se guardan todos los datos personales del usuario como su nombre, domicilio, correo, etc. Todos estos datos deben ser guardados con sumo cuidado y seguridad, de manera que nunca sean vulnerables a ataques cibernéticos.

Módulo 1, lección 8, vídeo 8.

Existe un método innovador que busca optimizar los procesos de gestión y productividad de la empresa, a esta técnica se le conoce como LEAN. El proceso se vuelve más eficiente y a la vez se utilizan menos recursos, su propósito es reducir la inversión, el tiempo y el esfuerzo. En resumen, esta técnica consiste en no hacer muchas planificaciones y experimentar más en la empresa.

Módulo 1, lección 9, vídeo 9.

La mayoría de negocios existentes sí que podrían ser digitalizados, pero puede llegar a depender de muchos factores y esto puede complicar las cosas en cuanto a este proceso. El negocio existente puede contar con muchas habilidades o estar posicionado con ciertas ventajas por encima de otros, pero para lograr traspasar todo esto de forma electrónica es lo que complica todo y será un nuevo reto para la empresa. Es por ello que para que la empresa o negocio pueda lograr esta transferencia al mundo de lo electrónico será de vital importancia llevar a cabo una buena planeación.

Módulo 1, lección 10, vídeo 10.

Los anuncios de las Webs informativas son muy importantes para los negocios del comercio electrónico. Estas son de gran ayuda para las empresas al dar a conocer sus productos a las personas que no necesariamente lo están buscando en ese momento. Y a pesar de que no necesariamente se pueden concretar las transacciones de compra en estos sitios, son de gran beneficio para las tiendas electrónicas ya que muy fácilmente pueden redirigirte al sitio de compra o a la ventana de pago en línea.