

Sergio Gerardo García Arteaga
201313986
IPC1A
07/07/2015

Resumen de conferencias

Conferencia 1

Uno de los temas importantes de esta conferencia, fue el cambiar la manera en la que ven a un profesional de sistemas de la USAC ya que dentro del ámbito laboral se nos ve como un técnico y no como un jefe el cual pueda administrar los proyectos.

Para poder lograr esto el conferencista nos proponía tres maneras de lograrlo las cuales son:

- Actualizarnos día con día
Esto ya que día con día las tecnologías cambian y van actualizándose en todos los sentidos entonces para poder optar por un mejor puesto es necesario saber que es lo que esta actualizado.
- Innovación
Esto es el proponer nuevas cosas en el entorno profesional para no solamente quedarnos o conformarnos con lo que ya podemos hacer.
- Tendencias
Si se investigan las tendencias entonces el profesional siempre estará un paso adelante y así sabrá como proponer nuevos métodos y técnicas tanto de desarrollo como económico.

Objetivos de los profesionales de TI

- Barrera de innovación
Esto significa el dar incentivos para innovar o simplemente el proponerse innovar en cada cosa que uno quiere hacer.
- Seguridad
La seguridad informática en este momento está siendo muy solicitada y muy bien pagada ya que la gran mayoría de usuarios tienen información de mucho valor.
- Cloud
Esta es una tendencia que ahora mismo está en el mercado actual y la cual puede que se mantenga por bastante tiempo ya que es bastante eficiente.

Conferencia 2

Esta conferencia se baso mas en cómo crear un modelo de negocios el cual sin importar de que se trate el negocio que uno quiere llevar acabo si uno lo sabe plantear bien , esta seguro y tiene el ánimo de emprender lo puede lograr.

Para esto se nos dio el modelo llamado "The Business Model Canvas"

el cual tiene las siguientes partes:

- Key partners
Son los puntos claves de la empres, como el nombre, que se va a vender.
- Key activities
Son las actividades que se van a llevar a cabo para promocionar la empresa.
- Key Resources
Es todo lo que se va a necesitar para crear nuestro producto.
- Value Propositions
Como vamos a llamar la atención de los futuros clientes, como por el precio, ofertas, diseño, etc.
- Customer Relationships
Es como vamos a interactuar con los clientes por ejemplo con venta directa, asistencia personalizada entre otras.
- Channels
El método que vamos a usar para vender el producto, como lo puede ser por internet, en tiendas, en la calle, en un local propio, centro comercial.
- Customer Segments
Es para quienes va a ser creado el producto, a quienes se les quiere vender.
- Cost Structure
El costo que va a tener el proyecto que vamos a realizar.
- Revenue Streams
Cuanto se va a pagar y como se va a pagar, las facilidades que se van a dar al cliente.