9.1 D

9.2 B

9.3 A

9.4 C

9.5 B

9.6 B

9.7 D

9.8 D

9.9 C

9.10 B

9.11 C

9.12 C

9.13 C

9.14 D

9.15 Un sistema de gestión de información es una estructura organizada y tecnológica que recolecta, almacena y administra datos e información para respaldar la toma de decisiones y mejorar la eficiencia en una organización.

9.16

SAP ERP: Es uno de los sistemas ERP más utilizados a nivel global y ofrece soluciones completas para diversas industrias, como manufactura, finanzas, recursos humanos y logística.

Oracle ERP Cloud: Proporciona una suite de aplicaciones en la nube que cubre áreas como finanzas, gestión de proyectos, cadena de suministro y gestión de recursos humanos.

Microsoft Dynamics 365: Ofrece una plataforma ERP que incluye módulos como ventas, marketing, finanzas y operaciones, permitiendo una integración con otras soluciones de Microsoft.

Infor ERP: Proporciona soluciones específicas para diferentes industrias, incluyendo manufactura, distribución, salud y servicios.

NetSuite ERP: Es un sistema de gestión en la nube que abarca áreas como finanzas, inventario, gestión de pedidos y recursos humanos.

9.17

9.18

Un CRM es un sistema que ayuda a las empresas a gestionar y mantener relaciones sólidas con sus clientes, centralizando la información y facilitando la comunicación y personalización del servicio.

9.19

Salesforce: Salesforce es uno de los proveedores líderes en soluciones CRM en la nube. Ofrece una amplia gama de herramientas y funcionalidades para gestionar relaciones con clientes, ventas, marketing y servicio al cliente. Salesforce permite la personalización según las necesidades de la empresa y brinda una interfaz intuitiva y fácil de usar.

HubSpot CRM: HubSpot CRM es una solución CRM gratuita que se enfoca en ayudar a las pequeñas y medianas empresas a gestionar sus relaciones con los clientes. Proporciona funcionalidades para organizar y seguir el historial de interacciones, automatizar tareas y comunicaciones, y realizar un seguimiento del proceso de ventas. Además, se integra con otras herramientas de marketing y ventas de HubSpot.

9.20

el proceso ETL se utiliza para extraer, transformar y cargar datos en un data warehouse, que a su vez almacena y organiza los datos para su posterior análisis y consulta. Ambos procesos son fundamentales en la construcción y mantenimiento de un entorno de gestión y análisis de datos eficiente.

9.21

El proceso ETL para obtener las ventas mensuales de productos cosméticos consistiría en lo siguiente:

1. Origen de los datos: La base de datos que contiene la información de las ventas de productos cosméticos sería el origen de los datos. Esta base de datos puede incluir tablas con información sobre clientes, productos, fechas de compra y cantidades vendidas.

2. Extracción de datos: En esta etapa, se extraerían los datos relevantes para el cálculo de las ventas mensuales. Se seleccionarían los registros que contienen información sobre la fecha de venta, el producto vendido y la cantidad vendida.

3. Filtro y transformación: Una vez extraídos los datos relevantes, se aplicaría un filtro para seleccionar los registros correspondientes a un mes específico. Por ejemplo, si queremos obtener las ventas de enero, se seleccionarían los registros con fechas dentro del mes de enero.

Después del filtro, se realizaría la operación de transformación para agregar y sumar las cantidades vendidas de cada producto. Esto implica agrupar los registros por producto y sumar las cantidades correspondientes.

4. Destino de los datos: Una vez que se hayan realizado las transformaciones, los datos resultantes, que serían las ventas mensuales por producto, se almacenarían en un destino específico. Este destino puede ser una tabla o archivo en una base de datos, un archivo CSV u otro formato adecuado para su posterior análisis y uso.

En resumen, el proceso ETL para obtener las ventas mensuales de productos cosméticos implicaría extraer los datos relevantes de la base de datos de ventas, aplicar un filtro para seleccionar los registros correspondientes a un mes específico, realizar la transformación para sumar las cantidades vendidas de cada producto y, finalmente, almacenar los resultados en un destino apropiado.

9.22

9.23

la diferencia principal entre ETL y data mining radica en sus objetivos y enfoques. El ETL se centra en la gestión y preparación de datos, mientras que el data mining se enfoca en el análisis y descubrimiento de patrones en los datos para obtener conocimientos valiosos. Ambos procesos son fundamentales en la gestión y análisis de datos, y a menudo se utilizan en conjunto para obtener información significativa a partir de grandes conjuntos de datos.

9.24

el ETL es el proceso que prepara los datos antes de cargarlos en un data warehouse, mientras que el data warehouse es el repositorio centralizado donde se almacenan los datos para su análisis y consulta. Ambos son componentes clave en el ciclo de gestión y análisis de datos, pero tienen roles diferentes en este proceso.

9.25

9.26

la principal preocupación al utilizar cloud computing en un hospital es garantizar la seguridad y privacidad de los datos del paciente. Sin embargo, con una evaluación cuidadosa de los proveedores de servicios en la nube y la implementación de medidas de seguridad adecuadas, es posible aprovechar los beneficios de la nube mientras se protegen los datos sensibles.