 



Actividad | # 1| Modelo de Negocio Negocios Digitales

Ingeniería en Desarrollo de Software

TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez

ALUMNO: Alejandra Ibarra Carmona

FECHA:25/03/2025

Indicé

Introducción………………………………………..3

Descripción………………………………………..3

Justificación .……………………………………..3

Desarrollo………………………………………..4

Conclusión………………………………………5

Referencias………………………………………

Introducción

En la actualidad el internet es un proceso ya socioeconómico en auge que es impulsado por aquella importancia y necesidad de interacción con el mundo digital que ya este compuesto por varios canales de información, más sin embargo la digitalización por su parte se considera como una tercera revolución industrial ya que debido al aumento de demanda de productividad hay un mayor alcance.

Otro factor importante es la economía que esta es una ciencia que estudia como las personas y las sociedades toman una decisión con el fin de obtener el máximo de recursos a partir de los que están limitados, más sin embargo el internet a demostrado de manera análoga que nos podemos involucrar con el desempeño de la tecnología digital en la economía ya que con eso podemos manejar los recursos, consecuencia de esto en el que la economía es participe encontramos los tics.

Descripción

La economía digital también es pieza fundamental ya que es la conectividad económica producida como resultado del manejo de un entorno digital o utilizando la tecnología, la economía digital se encuentra dominando el eje en el reacomodo de estrategias empresariales, de tal manera que todos los negocios estén adaptando este novedoso escenario, como lo será en esta actividad, otro tema a considerar es nuevo marketing en nuestro estado la economía digital depende de las campañas para redefinir la esfera de acción que se va a tomar y claro la posición que se va a tomar en los mercados y con nuevos conceptos de marketing así como nuevas capacidades y conexiones que deben ir fuera de las fronteras del marketing digital tradicional, el internet permite tener un mayor alcance en la economía exponencial, las grandes empresas no tienen que ser grandes para que se consideren globales es decir que dependen del tamaño y la densidad del impacto que pueden tener en el mercado.

Justificación

Existen varios factores que impulsan la economía digital las cuales se consideran las más importantes:

* Desarrollo constante de internet y sus tecnologías
* Distribución digital de bienes y servicios
* Aumento del comercio tecnológico
* Aumento de comercio electrónico entre las empresas

Mas sin en cambio también hay una madurez digital hasta aquí es un punto importante ya que este nos indica que muestra donde estamos en un momento determinado en donde y se comienza a avanzar en el desafío de la transformación digital, de igual manera se cuentan con varios puntos como los son:

* Digital beginners: Implemento de sistemas de gestión digital como los ERP
* Digital fashionist: En este se implementan tecnologías y acciones por moda, no se cuentan con estrategias
* Digerati: Maduros digitales con visión, compromiso y proyectos digitales

Para mantenernos como economía digital debemos mantener como pilares principales, la lealtad del cliente considerando el entorno de la competencia, la innovación mediante vínculos significativos entre los colaboradores y su empresa, así como también optimizar la utilización de recursos manteniendo los niveles de recursos.

Desarrollo

* Tienda en Línea de Productos Ecológicos y Sostenibles

¿Qué se va a vender y con qué valor añadido?

Se ofrecerán y se pondrán a disposición productos ecológicos y sostenibles, como utensilios para el hogar, ropa y accesorios, con la posibilidad de personalización que sea del agrado de nuestros usuarios.

El valor añadido radica en el compromiso ambiental y en la exclusividad de cada producto, adaptado al gusto del cliente.

¿A quién se le va a vender?

El público objetivo incluye personas conscientes del impacto ambiental, interesados en la sostenibilidad y que valoren la personalización, esto nos lleva en un rango de edad entre los 18-45 años claro que no está limitado el vender a clientes potenciales. También se puede orientar a empresas que deseen incluir productos sostenibles con branding en sus campañas.

¿Cómo llegar al cliente?

Se pueden usar estrategias de marketing digital como redes sociales, campañas con influencers, y una página web intuitiva que sea llamativa para poder centrar la atención de los usuarios. Además, se podrían implementar puntos de venta en eventos ecológicos y ferias de diseño.

¿Cómo convertir la propuesta de valor en dinero?

El negocio puede funcionar mediante venta directa online y en puntos de venta, además de ofrecer suscripciones para recibir productos ecológicos personalizados mensualmente. También, alianzas con marcas para personalización en grandes cantidades pueden generar ingresos adicionales.

¿Cómo organizar los recursos?

Se necesitará personal con habilidades en diseño y fabricación, proveedores de materiales sostenibles, tecnología para la plataforma web, y socios estratégicos para promoción ya que con esta se impulsará la venta de nuestros productos. Se deben mapear procesos eficientes para evitar desperdicios y optimizar costos y generar más ganancias.

¿Cómo reaccionarías frente a los cambios?

Tener flexibilidad para adaptarse a nuevos mercados, integrar tendencias ecológicas, y ajustar los productos o servicios según las necesidades del cliente ya que en el mundo de la tecnología siempre nos vamos actualizando de tal manera que tenemos que estar preparados para los cambios. Además, realizar encuestas periódicas para obtener feedback y mejorar continuamente.

¿Es rentable este negocio?

El interés por productos ecológicos está creciendo, por lo que, con una buena estrategia de costos, márgenes de ganancia claros y una sólida estrategia de fidelización, es posible que sea rentable. Es clave realizar un estudio de mercado y una proyección financiera para validar su viabilidad y así adaptarnos para que este negocio crezca.

Conclusión

A medida que el entorno empresarial genera nuevas reglas que promueven nuevas oportunidades de innovación, así de esta manera las organizaciones innovadoras se adaptan más rápido a cambios externos que nos posicionaran para que se puedan aprovechar oportunidades lo que a su vez nos impulsan a buscar el cambio estratégico.

Sin dejar atrás la innovación para esta se necesitan ocupar nuevas tecnologías y así a menudo se permite la creación de nuevos mercados y aplicaciones comerciales, el énfasis de la innovación promueve el desarrollo de nuevos modelos de negocio, productos, servicios y productos parta que de tal manera que sean significativos para reemplazar los existentes. Cabe destacar que un cambio disruptivo es un proceso que requiere tiempo, pero una vez que se tiene éxito se genera una mayor participación en el mercado.

En este mundo digitalizado se ha dado a lugar a la transformación de las empresas tradicionales dando entrada.

Referencias