

SAAS

PÉREZ SELLERS, ALEJANDRO
LENGUAJE DE MARCAS 1º Daw

4.- Haz una tabla en la que expliques y compares 3 programas que se utilizan para crear una tienda online.

Plataforma	Tipo de plataforma	País de Origen	Costo mensual	Facilidad de uso	Métodos de pago	Escal.	Características adicionales
Shopify	Saas (Servicio de pago)	Canadá	Desde 29\$	Muy fácil de usar	Paypal, Stripe, tarjetas etc	Alta	Excelente soporte, integraciones con multiples apps, buen soporte móvil.
WooCommerce	Software libre	Global	Gratis (se paga hosting y pluggins)	Media (requiere WordPress)	Paypal, Stripe, Tarjetas, transferencias bancarias.	Alta	Totalmente personalizable, pluggins ilimitados, buena comunidad.
Wix	Saas (Servicio de pago)	Israel	Desde 23\$	Muy fácil de usar	Paypal, Stripe, Tarjetas, etc.	Media	Plantillas personalizables, integración de apps, ideal para pequeñas tiendas.

Además de la tabla, responde a las siguientes preguntas:

- ¿Cómo se configuran los métodos de pago en cada uno de ellos?

Shopify: Configurar los métodos de pago en Shopify es super fácil. Solo tienes que conectar tu cuenta de Shopify Payments o usar opciones como PayPal o Stripe, todo desde su panel de control. Los pasos son muy claros y rápidos.

WooCommerce: WooCommerce viene con PayPal y Stripe integrados, pero si quieres otras opciones, puedes añadirlas con plugins extra. Configurarlos es sencillo, solo lo haces desde el panel de WordPress.

Wix: Al igual que Shopify, Wix también hace que sea fácil configurar los métodos de pago. En su panel, puedes elegir entre opciones como PayPal, Stripe o tarjetas de crédito. Todo se puede hacer sin complicaciones.

- Argumenta cuál escogerías para una tienda online monoproducto donde quieras probar el modelo de negocio vendiendo un solo producto. Valora costes y tiempo.

Para una tienda online, **Shopify** sería una excelente opción. Me baso en los siguientes puntos:

- **Costos:** El plan básico es bastante accesible (desde \$29 USD al mes), lo que lo hace adecuado para probar el modelo de negocio sin grandes inversiones.
- **Facilidad de uso:** Shopify es muy fácil de usar, no necesitas conocimientos técnicos para poner en marcha tu tienda rápidamente.
- **Tiempo:** Con la plantilla adecuada y el enfoque en un solo producto, puedes montar tu tienda en poco tiempo, lo que te permite comenzar rápidamente.
- **Soporte:** Shopify tiene un excelente soporte al cliente y documentación detallada, lo que puede ahorrarte tiempo en resolver dudas.

- Argumenta ahora para una tienda online de ropa en la que tendras más de 1000 referencias y necesites un ecommerce rápido, bien conectado a través de API con otras plataformas.

Para una tienda online de ropa con más de 1000 productos y la necesidad de integraciones, **WooCommerce** es una opción ideal por varias razones.

Primero, su **escalabilidad** es excelente. Al ser un plugin de **WordPress**, puedes agregar tantos productos como quieras sin que la tienda se ralentice, siempre que tengas un buen hosting.

También es muy fácil de integrar con otras plataformas. WooCommerce permite conectar tu tienda con herramientas externas como ERP, CRM o sistemas de inventarios mediante APIs, lo que te ayuda a automatizar tareas y mantener todo sincronizado.

Además, WooCommerce es personalizable. Puedes ajustar casi todo en tu tienda, desde el diseño hasta las funcionalidades, lo cual es genial para una tienda de ropa que necesita una experiencia de compra única.

En cuanto a costos, WooCommerce es gratuito, pero necesitarás pagar por un hosting adecuado y posiblemente por algunos plugins extra para funciones avanzadas. A pesar de esto, es una opción más escalable a largo plazo que otras plataformas como Shopify, que tienen costos mensuales fijos.

5.- Haz una tabla en la que expliques y compares 3 programas CRM como Zoho CRM, odoo, Clientify o Hubspot. Incluye alguno que no sea SaaS.

Características	Zoho Crm	Odoo (No SaaS)	HubSpot CRM
Tipo	SaaS	No Saas	SaaS
Modelo de precios	Pago mensual según plan y número de usuarios	Licencia única, pagos según módulos.	Gratuito con opciones de pago por funcionalidades avanzadas.
Funcionalidades clave	Automatización de ventas, seguimiento de leads, análisis de datos, gestión de proyectos.	Gestión de ventas, inventarios, contabilidad, fabricación, recursos humanos.	Gestión de contactos, automatización de marketing, seguimiento de ventas, análisis.
Facilidad de implementación	Rápida implementación en la nube, accesible desde cualquier dispositivo.	Requiere instalación y configuración local o en servidor, puede ser complejo.	Fácil de implementar, interfaz amigable.
Integración	Se integra con aplicaciones de Google, Microsoft, redes sociales, etc.	Integración con otros módulos de Odoo y sistemas de terceros.	Se integra con diversas herramientas de marketing, ventas y atención al cliente.
Gestión de clientes	Base de datos centralizada de contactos, seguimiento del ciclo de vida del cliente.	CRM integrado con otros módulos de Odoo como ERP y contabilidad.	Centralización de contactos, seguimiento del historial de interacciones.
Reportes y análisis	Informes detallados sobre ventas, desempeño, análisis de datos en tiempo real.	Generación de informes y estadística avanzadas con personalización.	Análisis de marketing y ventas con gráficos fáciles de interpretar.
Soporte	Soporte técnico 24/7, recursos de formación en línea.	Soporte técnico según el plan, comunidades de usuarios.	Soporte técnico en línea, tutoriales, comunidad activa.
Ventaja principal	Fácil acceso, herramientas de automatización, excelente para pequeñas y medianas empresas.	Todos en uno (ERP + CRM), muy flexible, ideal para empresas con necesidades complejas.	Interfaz intuitiva, fácil de usar, especialmente en marketing y ventas.

¿Cómo se gestionaban antes los clientes?

Antes de la llegada de los CRM modernos, las empresas solían gestionar sus relaciones con los clientes de manera manual o con herramientas básicas como hojas de cálculo, agendas y documentos físicos.

Esto incluía:

- **Gestión manual de datos de clientes:** Los detalles de los clientes se guardaban en archivos físicos o en registros electrónicos dispersos.
- **Comunicación fragmentada:** Las interacciones con los clientes ocurrían en canales aislados como el teléfono, correo o cara a cara, y no había un sistema único para rastrear el historial completo de comunicaciones.
- **Falta de automatización:** las empresas tenían que realizar todas las tareas administrativas de forma manual, lo que generaba ineficiencias.
- **Problemas de visibilidad y análisis:** Los reportes sobre el rendimiento de ventas o la satisfacción de los clientes eran poco accesibles y generalmente no se podían analizar en tiempo real.

¿Qué problema resuelven esos CRM con respecto a trabajar a la antigua usanza?

Centralización de Datos

Los CRM permiten tener toda la información de los clientes en un solo lugar, accesible desde cualquier dispositivo y en tiempo real. Esto elimina la necesidad de buscar en varios documentos o sistemas, lo que ahorra tiempo y reduce errores.

Automatización de Procesos

Con un CRM, muchas tareas repetitivas como el seguimiento de leads o el envío de correos se pueden automatizar. Esto hace que el trabajo sea más rápido y eficiente, y evita que los empleados se centren en tareas que pueden hacer las máquinas.

Mejor Comunicación

Los CRM centralizan todas las interacciones con los clientes, ya sea por email, llamadas o redes sociales. Esto da una visión completa de cada cliente, lo que facilita una comunicación más fluida y personalizada, sin perder detalles importantes.

Análisis y Toma de Decisiones

Los CRM generan informes y estadísticas en tiempo real que ayudan a tomar decisiones basadas en datos, no en suposiciones.

Escalabilidad

A medida que la empresa crece, un CRM se adapta. Esto facilita la gestión de más clientes y procesos sin perder calidad en el servicio, permitiendo que la empresa crezca.

5bis.- Haz lo mismo para un ERP en lugar de un CRM, usando como ejemplos SAGE, Software del Sol y Holded.

Características	Sage	Software del Sol (ERP)	Holded (ERP)
Tipo	No SaaS (On-premise y SaaS disponible)	SaaS	SaaS
Modelo de precios	Licencia única o suscripción anual	Pago mensual o anual según plan y tamaño de empresa	Pago mensual según plan y número de usuarios
Funcionalidades clave	Contabilidad, gestión de inventarios, ventas, compras, producción	Contabilidad, facturación, gestión de inventarios, proyectos	Facturación, gestión de inventarios, proyectos, contabilidad
Facilidad de implementación	Puede ser compleja, especialmente en su versión on-premise	Fácil de implementar, orientado a PYMES	Muy fácil de implementar, interfaz amigable
Integración	Integración con sistemas de terceros y módulos adicionales	Integración con otras herramientas de Software del Sol	Integración con apps como Shopify, Stripe, Google, etc.
Gestión de recursos	Gestión avanzada de recursos humanos y producción	Gestión integral de recursos, ideal para pequeñas y medianas empresas	Gestión simplificada de proyectos y equipos
Análisis y reportes	Generación de informes avanzados para análisis financiero y operativos	Informes financieros básicos y personalizables	Análisis visual de datos, informes financieros y de ventas
Soporte	Soporte técnico 24/7, con opciones de formación online	Soporte técnico, tutoriales y comunidad activa	Soporte en línea, chat, y tutoriales
Ventaja principal	Ideal para grandes empresas con necesidades complejas	Flexibilidad y fácil personalización, ideal para PYMES	Interfaz simple y adecuada para pequeñas empresas

¿Cómo se gestionaban los recursos antes de estos ERP?

Antes de los sistemas ERP, las empresas gestionaban sus recursos y operaciones a través de métodos manuales o con herramientas separadas, como hojas de cálculo, archivos físicos y software no integrado. Esto generaba una serie de problemas, como:

- **Datos dispersos:** Cada área (contabilidad, inventario, ventas) podía estar utilizando su propio sistema o incluso llevándolos a mano, lo que dificultaba tener una visión global de la empresa.
- **Duplicación de esfuerzos:** La misma información podía ser ingresada varias veces en diferentes sistemas, lo que aumentaba el riesgo de errores y pérdidas de tiempo.

- **Falta de actualización en tiempo real:** Los informes y actualizaciones no eran inmediatos, lo que hacía difícil reaccionar a tiempo ante cambios del mercado o problemas internos.
- **Escalabilidad limitada:** A medida que la empresa crecía, los métodos tradicionales no podían adaptarse a la expansión de procesos ni a la complejidad creciente de la gestión empresarial.

¿Qué problema resuelven estos ERP con respecto a trabajar de la antigua manera?

Los ERPs como **SAGE**, **Software del Sol** y **Holded** resuelven estos problemas al integrar todos los procesos empresariales en un único sistema. Esto ofrece ventajas clave como:

1. **Centralización de datos:** Toda la información de la empresa (ventas, contabilidad, inventarios, etc.) se almacena en un solo sistema, lo que facilita el acceso y mejora la precisión de los datos.
2. **Automatización de procesos:** Muchas tareas que antes eran manuales, como la facturación o la gestión de inventarios, se pueden automatizar, lo que ahorra tiempo y reduce los errores.
3. **Visibilidad completa:** Los informes y análisis en tiempo real permiten tener una visión clara de cómo está funcionando cada área de la empresa, facilitando la toma de decisiones rápidas.
4. **Escalabilidad:** A medida que la empresa crece, los ERPs se adaptan para gestionar más procesos, más usuarios y más datos sin perder eficiencia.
5. **Mejora en la colaboración:** Al centralizar la información, todos los departamentos pueden trabajar con los mismos datos, lo que mejora la colaboración y evita la duplicación de esfuerzos.

6.- Explica qué es una API y con qué finalidad las usan los programadores de aplicaciones. Pon algunos ejemplos de casos en los que tenemos que conectarnos via API.

Una API (Interfaz de Programación de Aplicaciones) es un conjunto de reglas y definiciones que permite a diferentes aplicaciones o sistemas interactuar entre sí. Su función principal es servir de puente entre dos programas, permitiendo que se comuniquen y compartan información sin necesidad de que el usuario o el desarrollador conozca cómo están implementados internamente. Las APIs especifican las formas en que los componentes de software deben interactuar, detallando los métodos que pueden ser utilizados y el tipo de datos que se pueden intercambiar. En otras palabras, proporcionan una forma estándar de que las aplicaciones se conecten y se integren de manera eficiente, facilitando el desarrollo de nuevas funcionalidades o el uso de servicios de terceros.

¿Para que la utilizan los programadores?

Los programadores usan las **APIs** principalmente para integrar funciones o servicios de otras plataformas en sus propias aplicaciones sin tener que hacer todo desde cero. Gracias a las APIs, pueden aprovechar servicios ya existentes (como pagos en línea, mapas o redes sociales) sin tener que desarrollar esas funcionalidades por sí mismos.

Las APIs funcionan como un "puente" que conecta diferentes sistemas y define cómo deben interactuar. Esto significa que los programadores solo tienen que seguir unas reglas o pautas específicas para hacer solicitudes a un servicio externo y recibir los datos o resultados que necesitan, sin tener que saber cómo funciona por dentro. Este enfoque facilita el desarrollo de aplicaciones, ahorra tiempo y permite que los programadores se concentren en lo que realmente les interesa, delegando tareas complejas a otros servicios.

Pon algunos ejemplos de casos en los que tenemos que conectarnos via API.

Servicios de pago: Cuando compras en línea, las APIs de PayPal o Stripe procesan el pago de forma segura, sin que el comercio maneje tus datos bancarios.

Redes sociales: Al compartir contenido desde una app, como Facebook o Instagram, se usa la API de esas plataformas para enviar el contenido directamente a tu perfil.

Google Maps: Apps como Uber o Airbnb usan la API de Google Maps para mostrar mapas y obtener direcciones sin tener que crear sus propios mapas.

Servicios meteorológicos: Apps de clima como AccuWeather usan APIs para obtener datos del clima en tiempo real sin recopilar ellos mismos toda esa información.

Autenticación de usuarios: Al iniciar sesión con Google o Facebook, usas sus APIs de autenticación para evitar crear una cuenta nueva en cada app.

6 bis (opcional). Investiga cómo funciona la API de Telegram. Si haces un bot y nos lo enseñas lo valoraremos muy positivamente. Puedes usar IA. Aquí tienes ejemplos

Hay que buscar el BotFather dentro del buscador de la aplicación de Telegram, una vez comenzado, puedes ver los comandos necesarios para crear el bot, /newbot. Hay que ponerle un nombre al bot siempre acabando ese nombre que elijas con la palabra bot, en mi caso le puse **alexmonttbot**



BotFather 
2 383 337 usuarios al mes

[/listapps](#) - get a list of your web apps
[/editapp](#) - edit a web app
[/deleteapp](#) - delete an existing web app

Games

[/mygames](#) - edit your games
[/newgame](#) - create a new game
[/listgames](#) - get a list of your games
[/editgame](#) - edit a game
[/deletegame](#) - delete an existing game

12:28

[/newbot](#) 12:28 ✓

Alright, a new bot. How are we going to call it? Please choose a name for your bot.

12:28

montty 12:29 ✓

Good. Now let's choose a username for your bot. It must end in 'bot'. Like this, for example: TetrisBot or tetris_bot.

12:29

alexmonttbot 12:30 ✓

Done! Congratulations on your new bot. You will find it at t.me/alexmonttbot. You can now add a description, about section and profile picture for your bot, see [/help](#) for a list of commands. By the way, when you've finished creating your cool bot, ping our Bot Support if you want a better username for it. Just make sure the bot is fully operational before you do this.

Use this token to access the HTTP API:

8069343734:AAFaIZX7hEjRJB6XzJYkLWj81XqxvbVDpW8

Keep your token **secure** and **store it safely**, it can be used by anyone to control your bot.

For a description of the Bot API, see this page: <https://core.telegram.org/bots/api>

12:30

  Mensaje



6. Crea una cuenta en ZAPIER y realiza el ZAP que más te guste. Por ejemplo, si te etiquetan en instagram, guardar la foto en drive o similares. O por ejemplo, todos los documentos que subas a una carpeta de Google Drive, que te aparezcan en Onedrive de microsoft. (Otra alternativa a zapier es Pabbly, make, integromat, etc)

The screenshot shows the Zapier web interface. At the top, the user is logged in as 'Alexmontana...' and is editing an 'Untitled Zap'. The main workspace displays a Zap with two steps: '1. New Email' (Gmail) and '2. Create Spreadsheet Row' (Google Sheets). A blue arrow indicates the flow from the first step to the second. On the right, a configuration panel for '2. Create Spreadsheet Row' is open, showing settings for 'Drive' (My Google Drive), 'Spreadsheet' (E3), and 'Worksheet' (Hoja 1). Below the workspace, the 'Zaps' section shows a list of existing Zaps. The first Zap is 'Untitled Zap' with a lightning bolt icon, located at 'Alexmontana Montana (Person)', last modified '2 minutes ago', and status 'On'. The second Zap is also 'Untitled Zap', located at 'Alexmontana Montana (Person)', last modified '19 minutes ago', and status 'Off'. The interface includes search bars, filters, and pagination controls.

Name	Apps	Location	Last modified	Status	Owner
Untitled Zap	Gmail, Google Sheets	Alexmontana Montana (Person)	2 minutes ago	On	AM
Untitled Zap	Gmail	Alexmontana Montana (Person)	19 minutes ago	Off	AM

This screenshot shows a confirmation dialog box in the Zapier interface. The dialog has a title bar with a close button (X). Inside, it features a visual representation of the Zap: a Gmail icon connected to a green circle, which is then connected to a Google Sheets icon. Below this, the text reads: 'Your Zap is on!' followed by 'Transfer existing data, then create an Email in Gmail to try it out.' At the bottom of the dialog are two buttons: 'Go to My Zaps' and 'Transfer existing data'. In the background, the same Zap configuration panel from the previous screenshot is visible, showing the '2. Create Spreadsheet Row' step with its settings.

