









Datos e Información



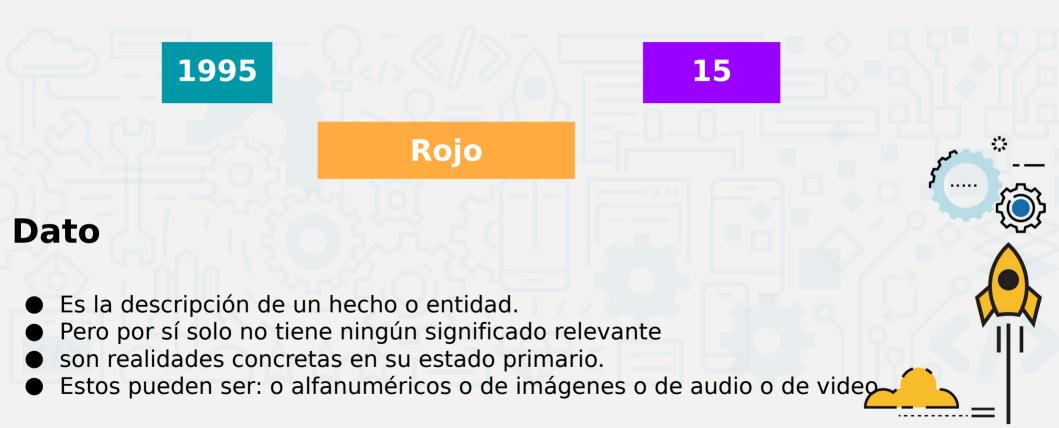








Dato vs Información











Dato vs Información

Fecha Nacimiento 1995

15 Años

Color Vehículo: Rojo

Información

es un conjunto de datos organizados de manera tal que adquieren valor adicional más allá del que poseen por sí mismos. Representa un conjunto de datos con significado.











Dato vs Información

INFORMACIÓN DATOS PROCESAMIENTO Son recibidos Los datos sufren un Como Salida proceso de como ENTRADA del Proceso transformación y organización









Sistemas De Información

un conjunto de funciones y operaciones estructuradas de forma tal que a partir de los datos de entrada, y luego de una etapa de procesamiento de los mismos, se obtienen los resultados (información) que permitirá la toma de decisiones dentro de una organización.



DATOS

PROCESAMIENTO

INFORMACIÓN

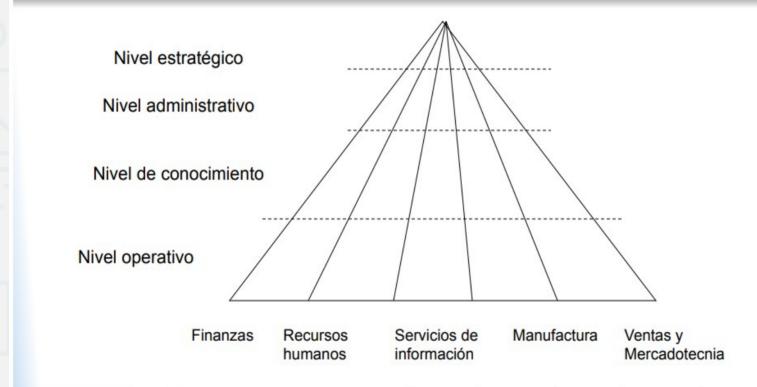








INFORMATORIO













Sistemas nivel Operativo:

Apoyan en el seguimiento de las actividades y transacciones elementales de la organización

ventas, ingresos, depósitos de efectivo, etc.









Sistemas nivel conocimiento.

Basados en conocimiento que apoyan a la creación, organización y difusión del conocimiento en la organización.

Ayuda a integrar el nuevo conocimiento a controlar el flujo del trabajo.

- Sistemas de trabajo del conocimiento (KWS)
- Sistemas de oficina









Sistemas Nivel Administrativo.

Sirven a las actividades de supervisión, control, toma de decisiones y administrativas de los gerentes de nivel medio.

Por lo general proporcionan información periódica más que información instantánea de operaciones.











Nivel Estratégico:

Sistema de apoyo a ejecutivos (ESS)

Nivel Administrativo:

Sistemas de información gerencial (MIS) y Sistemas de Apoyo a la toma de decisiones (DSS)

Nivel de Conocimiento:

Sistemas de trabajo del conocimiento (KWS) y Sistemas de oficina

Nivel Operativo:

Sistemas de procesamiento de transacciones (TPS)











Ejemplos en Área Ventas:

Nivel Operativo:

registra ventas diarias y procesa los pedidos.

Nivel del conocimiento:

diseña desplegados promocionales para los productos de la empresa.

Nivel administrativo:

lleva el registro mensual de las cifras de las ventas por territorio y reporta los territorios en que las ventas exceden o caen por debajo de los niveles previstos.

A nivel estratégico:

pronostica tendencias de ventas durante un periodo de cinco años.



















