|  |  |
| --- | --- |
|  | **Universidad Tecnológica Nacional**  **Facultad Regional Buenos Aires**  **Ingeniería en Sistemas de Información** |

**Marketing en Internet y Nueva Economía**

**Trabajo Práctico N° 4**

**Machine, Platform, Crowd: Harnessing Our Digital Future**

**Profesor:** *Alejandro Prince*

**Ayudante:** *Hernan Borre*

**Curso:** *K5571 - 2do cuatrimestre 2019*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***INTEGRANTE*** | | |
| ALUMNO | LEGAJO | EMAIL |
| Calvo, Luciano | 119.865-8 | lucho\_gra@hotmail.com |

**Fecha de entrega:**

30/09/2019

**Preguntas:**

1. Explique las tres grandes tendencias que están cambiando los tradicionales modelos de negocio. Describa con ejemplos.

2. ¿Cómo transforma a la inteligencia humana, los productos y al conocimiento centralizado (core)?

3. ¿Cómo afecta a los procesos, a la oferta y a la organización del trabajo?

4. ¿Qué es machine learning y qué tareas permite realizar hoy en día?

5. ¿Qué podemos esperar de esta tecnología en un futuro cercano?

6. ¿Qué son los efectos de red? Describir ejemplos.

7. ¿Qué son las plataformas digitales O2O? ¿Qué ofrecen? Mencione ejemplos de este tipo de plataformas.

8. Describa los nuevos modelos de negocio que ofrecen las plataformas digitales.

**Resolución**

1. Explique las tres grandes tendencias que están cambiando los tradicionales modelos de negocio. Describa con ejemplos.

Las tres grandes tendencias son:

* **Incremento rápido y expansivo de las capacidades de las máquinas**

Las máquinas hoy en día cambian el paradigma de los negocios, por ejemplo, la inteligencia artificial crea nuevos negocios. La toma de decisiones está basada en datos.

* **El surgimiento de las plataformas digitales**

Las plataformas digitales modifican el viejo sistema de ventas de productos en vidriera, en la actualidad (las plataformas digitales) brindan muchas posibilidades (la teoría de larga cola) a muy bajo costo.

* **El conocimiento de las masas**

El conocimiento de las masas reemplaza a lo que antes era un conocimiento centralizado de unos pocos, hoy en día las masas crean nuevos negocios, algo es exitoso si se vuelve masivo.

2. ¿Cómo transforma a la inteligencia humana, los productos y al conocimiento centralizado (core)?

La inteligencia humana perdió la confianza, las decisiones importantes se toman en base a inteligencia artificial, bases de datos, estadísticas de ventas, tendencias de mercado, etc.

La venta de de productos se transformó en venta de servicios, un producto se debe ofrecer como un servicio, esto se apoya en las plataformas digitales.

El conocimiento centralizado tiene menor valor en el actual mercado, las redes y la conectividad generan la masividad necesaria para penetrar el mercado.

3. ¿Cómo afecta a los procesos, a la oferta y a la organización del trabajo?

Los procesos se ven afectados por nuevas formas de tomar decisiones, las estadísticas, las máquinas, las encuestas, ect son la fuente principal.

La oferta se ve afectada por el tipo de servicio que brindamos. Cuanto más completo y variado sea nuestro servicio más competitiva será nuestra oferta.

La organización del trabajo se ve afectada directamente por las masas, las redes globales y plataformas robustas son una fuerza poderosa.

4. ¿Qué es machine learning y qué tareas permite realizar hoy en día?

Machine learning es una rama de la inteligencia artificial que se encarga del autoaprendizaje o aprendizaje automático de las máquinas en el campo de la ciencia de la computación. Existen distintas tecnologías y algoritmos que implementan machine learning.

El uso principal que hoy en dia se le puede dar en materia de marketing es el de diagnóstico, clasificación, predicción de mercado, búsqueda de mercado, etc. Es la herramienta principal que sustituye la experiencia y decisiones de la mente humana.

5. ¿Qué podemos esperar de esta tecnología en un futuro cercano?

Podemos esperar mayor precisión, potenciado por la evolución tecnológica.

Podemos esperar nuevas herramientas apoyadas en nuevos algoritmos.

Es probable que no pueda predecir los giros o cambios de futuros mercados.

6. ¿Qué son los efectos de red? Describir ejemplos.

Los efectos red impactan directamente en la demanda, cuanto más grandes son las redes mayor es la ventaja significativa en la adquisición de nuevos clientes.

Ejemplos: Mercadolibre actualmente es una referencia de precio en el mercado por su masividad en la red.

Plataformas digitales, cualquiera sea, cuanto más grande sea mayor es su penetración en el mercado.

7. ¿Qué son las plataformas digitales O2O? ¿Qué ofrecen? Mencione ejemplos de este tipo de plataformas.

Las plataformas O2O son canales en el cual se trata de llevar a los consumidores desde la plataforma online hacia la plataforma offline, es decir es una estrategia para tratar de atraer al cliente hacia la tienda a través de internet. Ofrecen oportunidades a personas que poseen recursos propios, estas plataformas aumentan la eficiencia a bajo costo.

Ejemplo: Mercadolibre, los pequeños vendedores pueden ofrecer sus productos, OLX, similar a mercado libre, tienda facebook, etc.

8. Describa los nuevos modelos de negocio que ofrecen las plataformas digitales.

* Modelo de negocios de código abierto
* Modelo gratis
* Modelo freemium
* Modelo basado en suscripción
* Modelo bajo demanda
* Modelo de comercio electrónico