

ACTIVIDAD 1.1

1. **Reflexiona sobre las diferencias entre empresa pública y privada.**
2. **¿Deben las empresas públicas obtener beneficios? Razona la respuesta.**
3. **Estudia la diferencia entre objetivos y propósito.**

Una empresa pública es una entidad gestionada y financiada por el gobierno o, en su defecto por el dinero público de los impuestos de los ciudadanos y busca solucionar un problema común y de uso muy amplio para la mayoría de la ciudadanía, como puede ser el transporte público o el alumbrado de la calle. No buscan beneficio propio exclusivamente, pero sí ser rentables o sostenibles en la medida de lo posible. Opino que no deberían obtener beneficio público ya que es una empresa fundada por el bien de los ciudadanos y para solucionar un problema común y no para obtener beneficios.

Las empresas privadas están hechas para buscar el máximo beneficio al menor coste posible, tanto personal, material y energético. Generalmente buscan el beneficio mediante una solución atractiva a un problema común o una alternativa más cómoda a una solución ya existente.

Los propósitos son unas metas a largo plazo que se deberían lograr para que el esfuerzo de una empresa se considere rentable.

Los objetivos son las metas a corto plazo a cumplir, para llegar a realizar el propósito final.

ACTIVIDAD 1.2

Existen también sistemas de información no gerenciales. Busca al menos tres y explica sus procesos, los datos que almacenan y estudia el flujo de información que se produce.

TPS: sus siglas significan Sistema de procesamiento de transacciones y maneja los datos producidos en una transacción. Entendemos por transacción un intercambio de bienes de valor entre 2 o más entidades. Los tipos de datos almacenados son información de administración de las personas, de contabilidad y de procesos.

El proceso general de una transacción mediante TPS sería el siguiente: el usuario hace una petición en forma de formulario mediante el front-end de una aplicación (no tiene por que ser una aplicación como tal, también puede ser mediante el datáfono en restaurantes por ejemplo) el programa procesa la petición y la manda al servidor que procesa la transacción conectado a una base de datos, que a su vez guarda la información de la propia transacción y del usuario.

CRM: Es un sistema que analiza, vincula y gestiona la información de los clientes.

Los tipos de datos que maneja son datos cuantitativos, cualitativos, descriptivos y de identidad.

DMBS: (Database management system) son sistemas que sirven de puente entre las aplicaciones y las bases de datos. Estos sistemas permiten a los usuarios acceder a los esquemas de las bases de datos con mucha más facilidad que con un entorno de bases de datos normal y corriente

ACTIVIDAD 1.3

Estudia en qué casos un software vertical puede ser la mejor solución de gestión para una empresa.

Son la mejor solución cuando se trata de un sector específico, como por ejemplo el agrícola, la sanidad o industrias de manufacturación de materiales específicos o componentes electrónicos.

ACTIVIDAD 1.4

Averigua qué significado tienen las siglas JIT. Estudia dónde se creó y las consecuencias de su utilización en las cadenas de producción.

En el ámbito de la producción se refiere a la creación de los materiales o productos necesarios, en la cantidad necesaria y en un tiempo exacto, con el fin de optimizar mucho los procesos de fabricación, transporte y entrega y a su vez minimizar los desperdicios y esfuerzos. Este método se empleó por primera vez en Toyota con el fin de reponer un producto solo cuando se compra, evitando exceso de producto en inventario.

En el ámbito de la compilación, se refiere a la compilación y ejecución en tiempo real de solo ciertas partes del código, de modo que aquellas que no están siendo utilizadas no consumen recursos, agilizando los procesos y ahorrando tiempos de cálculo.

ACTIVIDAD 1.5

De los CRM citados, escoge tres y realiza una comparativa entre ellos.

Salesforce es muy buena para uso de grandes empresas, es potente y accesible desde cualquier dispositivo pero tiene un precio muy alto.

Microsoft dynamics es intuitivo y tiene guardado local y en la nube pero por un precio elevado y la condición de estar integrado con sistemas de Microsoft

HubSpot CRM es muy bueno para pequeñas empresas por ser freemium, pero sus opciones avanzadas son de pago.

Para practicar el uso de una solución cloud de CRM, abre una cuenta en la página web de Zoho CRM (www.zoho.com) y configura una instancia de la aplicación, para lo que necesitarás proporcionar una cuenta de correo. Haz un recorrido por la aplicación y consulta la ayuda que proporciona el fabricante. A continuación:

a) Elabora un informe de usuario básico de no más de ocho páginas sobre este CRM de uso gratuito y explica las condiciones.

Zoho es una aplicación online que gestiona las relaciones con los clientes, de forma que facilita la gestión de ventas, el seguimiento de contactos y la automatización de procesos comerciales. También es usado para la creación de informes y para analizar el rendimiento y seguimiento de las estadísticas de ventas.

Es capaz de integrar los correos, llamadas y chats de redes sociales al mismo tiempo y tiene una IA particular que ayuda a crear predicciones y recomendaciones en tiempo real.

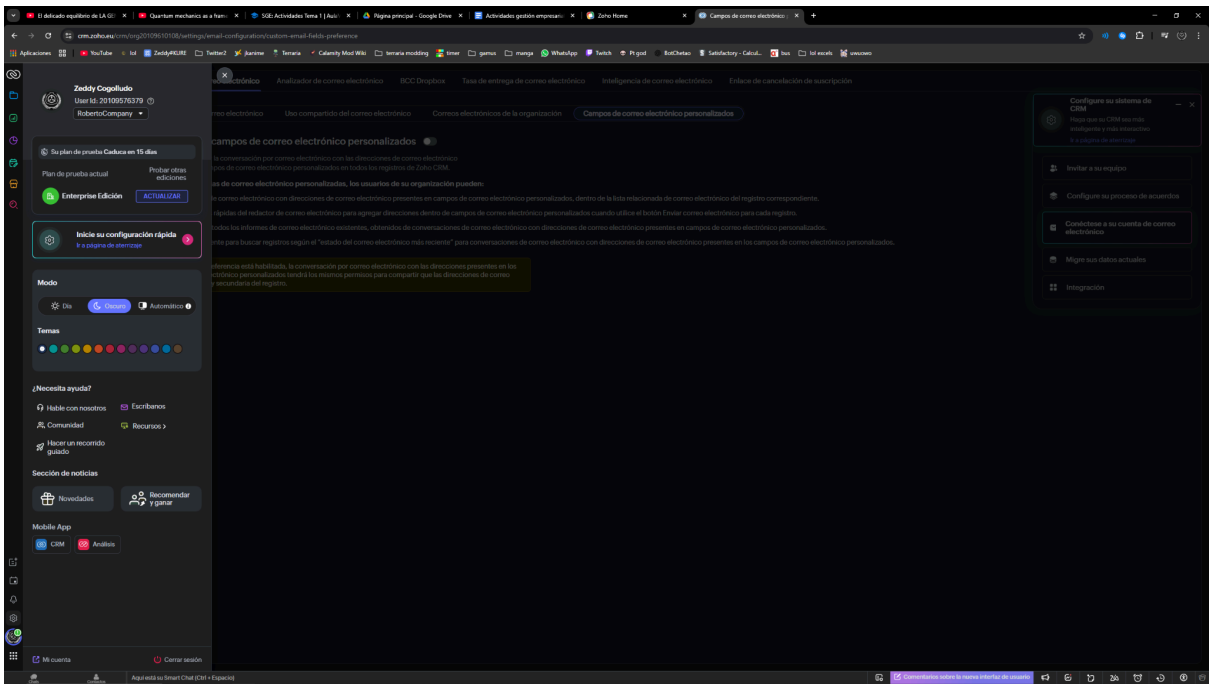
Su interfaz es personalizable y permite la organización mediante agendas, calendarios y notas, permitiendo además conectar estos elementos a dispositivos móviles y otras aplicaciones mediante su API.

Estas cualidades hacen de Zoho una aplicación flexible y escalable para empresas grandes y pequeñas.

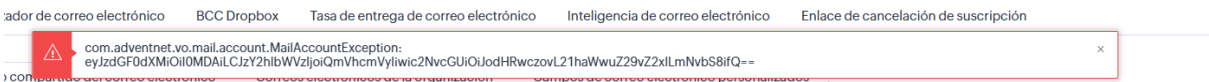
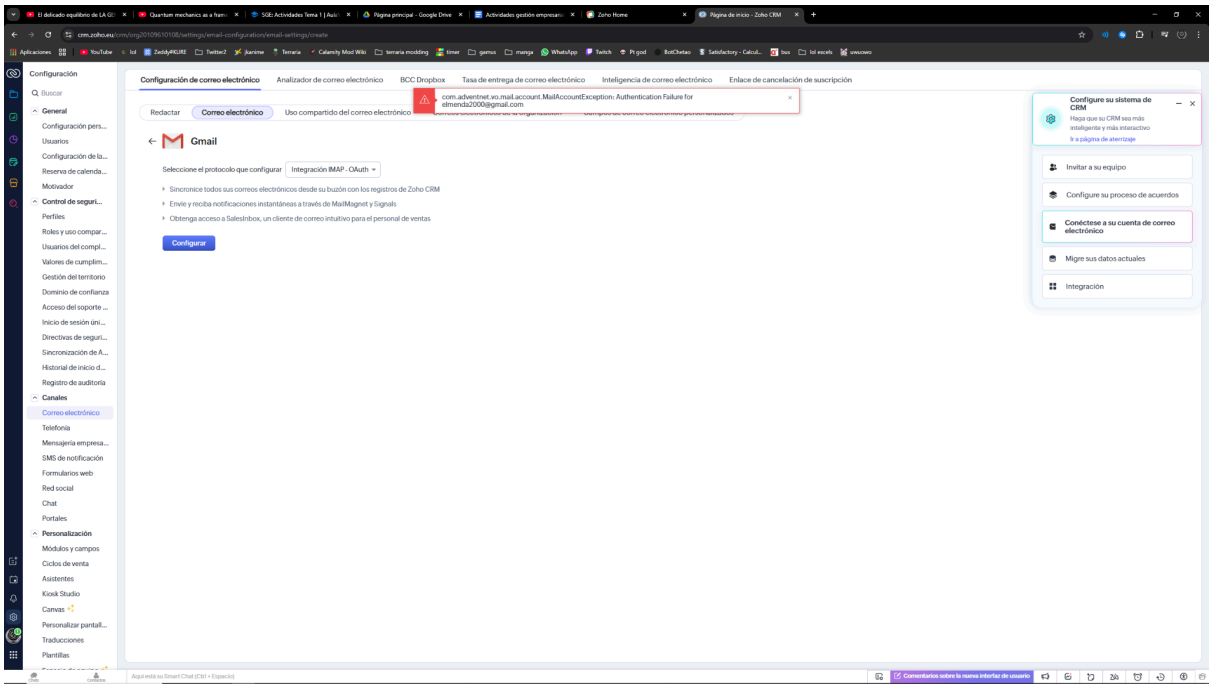
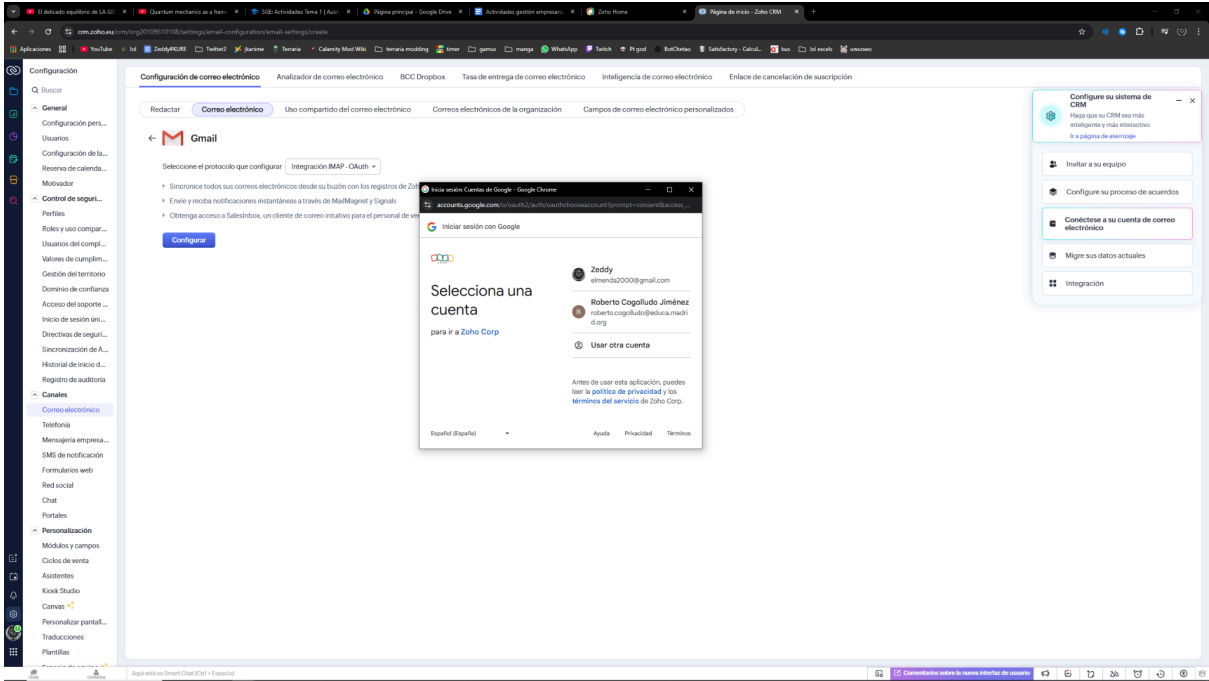
b) Haz la importación de los datos contenidos en la hoja de cálculo listado clientes disponible en los recursos digitales. Quizá haya que manipularla para adaptarla al formato que necesita Zoho.

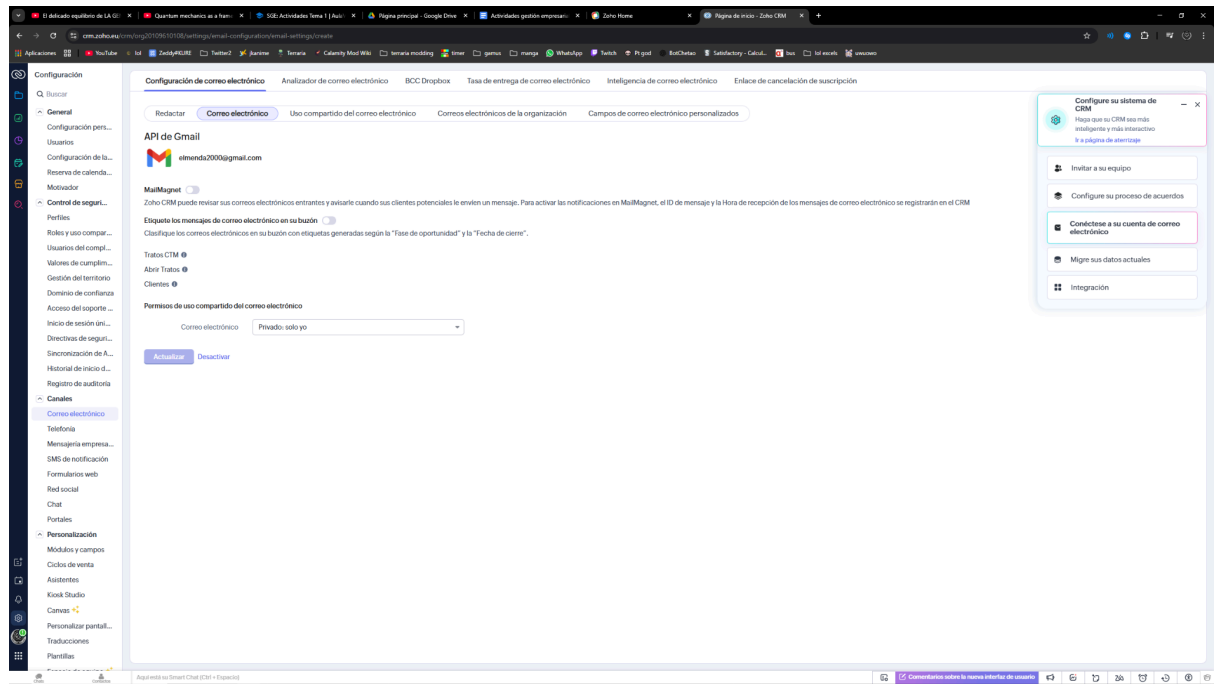
No se donde está esta hoja de cálculo la verdad.

c) Configuración: realiza la configuración básica, introduciendo los datos completos de una empresa ficticia.



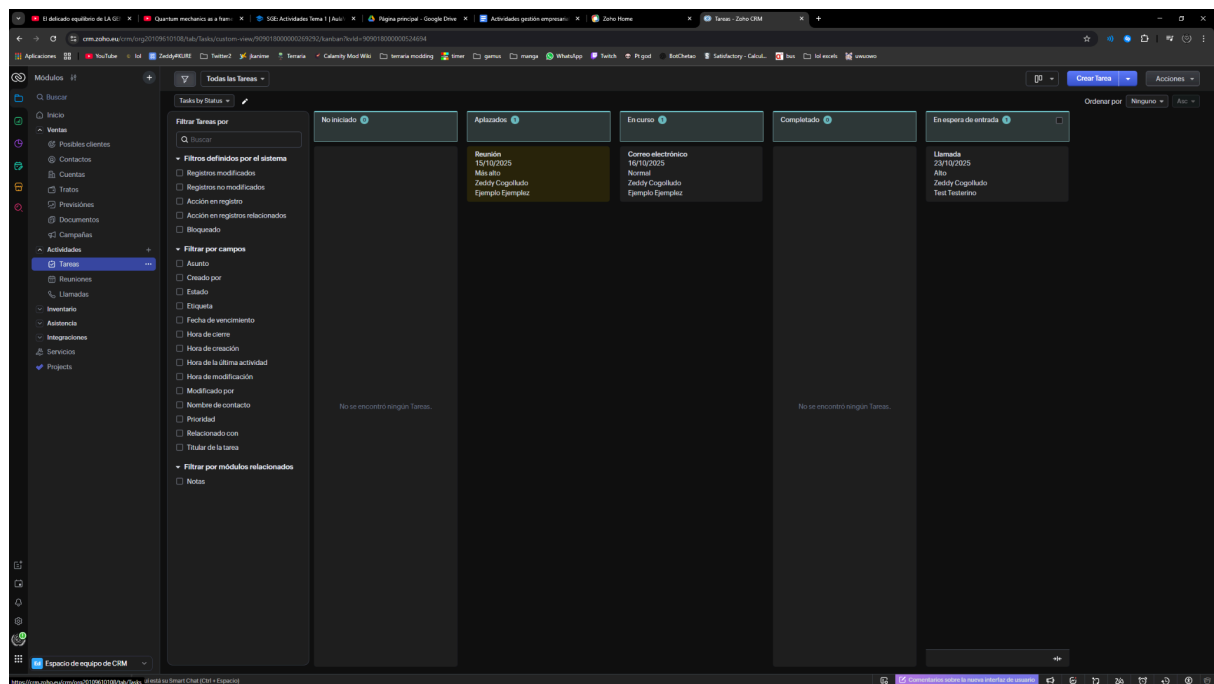
d) Configura el correo electrónico de la aplicación y finaliza el proceso de confirmación.



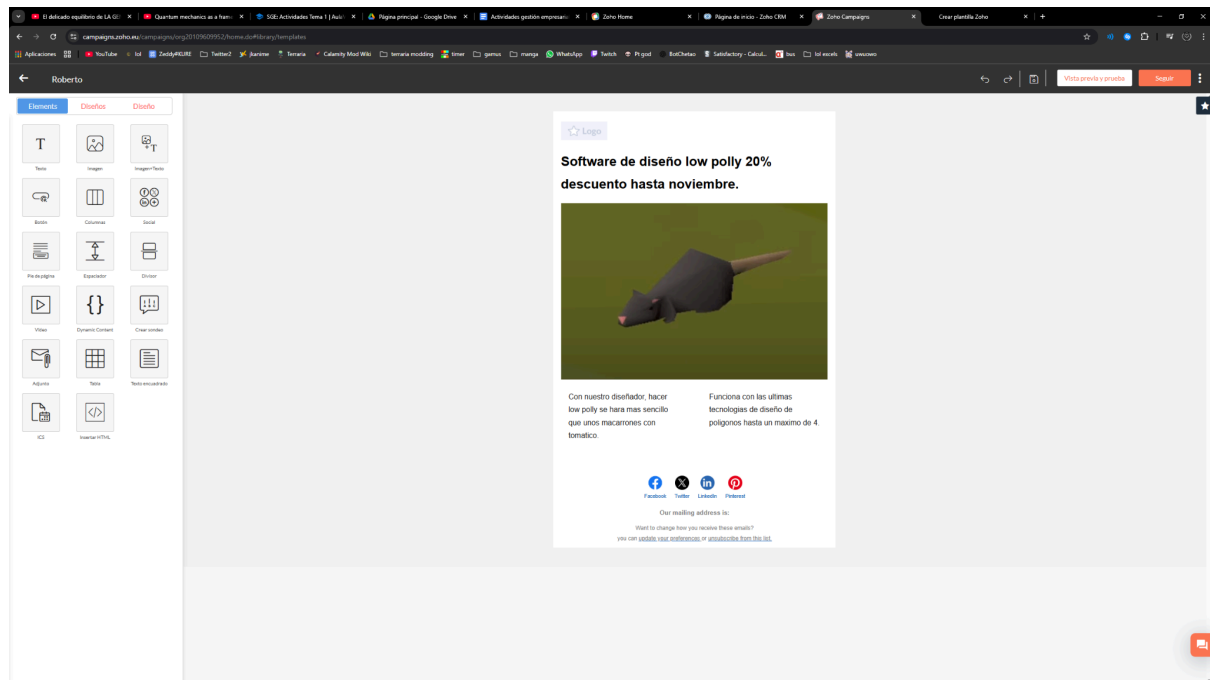


Por algún motivo solo funciona la integración de mail mediante API de Gmail.

e) Crea tres tareas diferentes en tres clientes distintos.

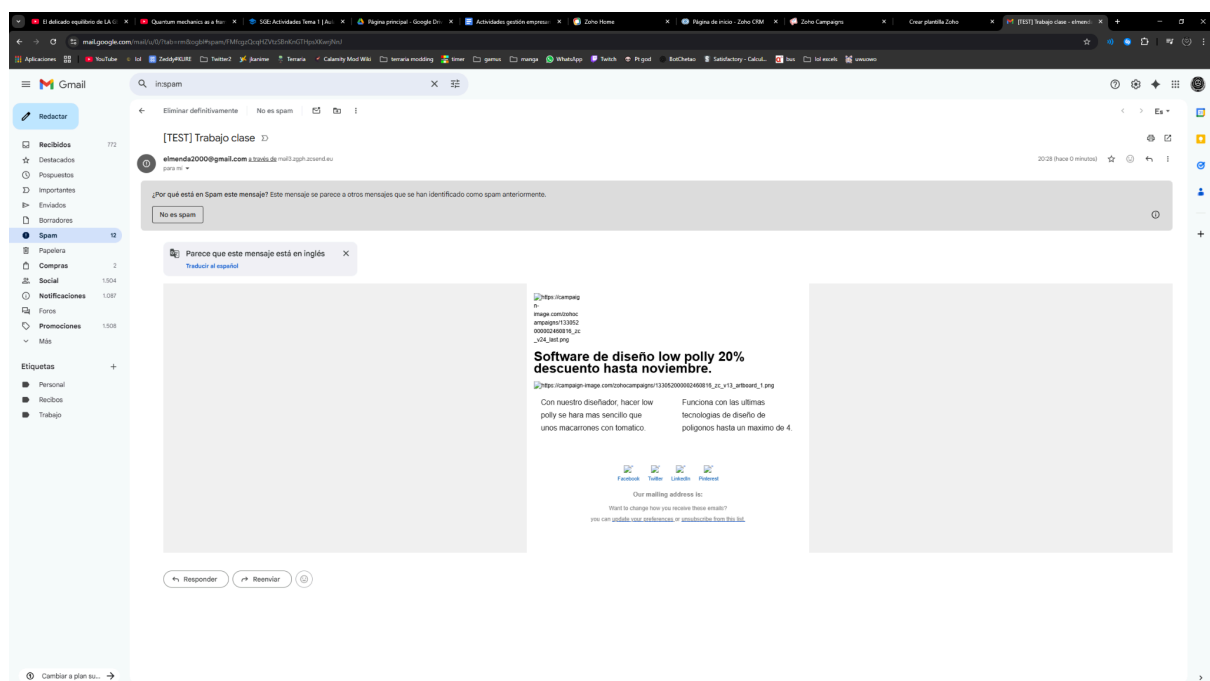


f) Crea una plantilla con el layout de dos columnas con una imagen. Personaliza la plantilla con, por ejemplo, una oferta comercial de un producto.



He optado por el diseño 1:2 que consta de una imagen o encabezado y dos columnas.

g) Envíaselo a un cliente (haz el envío a una cuenta de un compañero para comprobar que está bien configurado y ver lo que recibe el supuesto cliente).



El correo se envía correctamente pero no se ven las imágenes con ninguna de las opciones que da el editor de prueba de campaña.