

Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga

Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones

Desarrollo, Aplicación y Consulta

Tareas

9^{no} Semestre

Maestro: Eduardo Flores González

Cinthia Marleny Huerta Valdivia

Fecha: 07/Septiembre/2018

Contenido

Lectura 2	2
Herramientas para obtener el mejor rendimiento en marketing	2
Entregables del proyecto Unidad 1	3
Sistema de Información para la administración del gimnasio Animal GYM.....	3
Lectura 3	5
Tendencias de la Industria de Desarrollo de Software	5
Lectura 4	6
8 señales que indican la necesidad de un consultor	6
Trabajos citados	7

Lectura 2

Herramientas para obtener el mejor rendimiento en marketing

La directora de marketing de IBM Michelle Peluso encargó una plataforma a medida que pone todos sus datos de marketing y visualiza la efectividad de la campaña. Este programa se llama Pearl, el cual agrega datos de numerosos recursos de marketing de terceros y los transforma en cuadros y gráficos. Esto ayuda a la toma de decisiones más informadas al momento de crear una campaña y así nos muestra que el dinero invertido de manera eficiente.

La página Top Sheet, fue diseñada por IBM para mostrar un resumen de la efectividad de cada campaña de marketing la cual utiliza las imágenes de los círculos para mostrar el progreso de cada proyecto: los círculos más grandes representan campañas más exitosas. La información se agrega de una variedad de fuentes externas, incluso de algunas de las herramientas más populares en marketing, incluidas las de startups respaldadas por Venture. Los programas integrados a Pearl son Lotame, Optimizely, HotJar y muy pronto lo estará Sprinklr. [1]

Entregables del proyecto Unidad 1

Sistema de Información para la administración del gimnasio Animal GYM

Identificación del problema

Se ha identificado la falta de interacción con el cliente en el gimnasio Animal Gym, dado que los clientes de éste no tienen suficiente manejo de su información personal como, las rutinas que deben de llevar día con día, revisión de sus pagos mensuales, y no tienen una comunicación directa con el nutriólogo. Así mismo el dueño tiene problemas para registrar los pagos, cada cuándo se debe dar mantenimiento a los aparatos y cuantas veces se ha llamado al quiropráctico.

Oportunidades

Este tipo de sistemas no se ha implementado en este gimnasio, sólo se utiliza el sistema de pagos mensuales y con este proyecto se podría mejorar la forma en la que se interactúa con los clientes de una manera más innovadora y así poder ayudarles más en su avance y poder darles motivación.

Objetivo General

Desarrollar un sistema de información el cual exista una comunicación y administración con el cliente y éste tenga la información actualizada, de la misma manera que el dueño y los instructores tengan conocimiento del avance de cada cliente, así como el registro de sus pagos mensuales.

Objetivos específicos

- Diseñar interfaces aplicadas a usuarios, administrador, instructores etc.
- Desarrollar un sistema web con Node.js
- Desarrollar una BD en PostgreSQL
- Sistema compatible con computadoras y celulares
- Crear manual de usuario

Actores

- Administrador
- Instructores
- Clientes
- Mantenimiento
- Nutriólogo
- Quiropráctico

Estudio de Factibilidad

Organizacional: Se garantiza la elaboración del software, ya que los integrantes del equipo de trabajo lo realizarán personalmente y se entregarán evidencias de su desarrollo

Técnica: Se cuenta con dos equipos de cómputo para la elaboración y ejecución de este proyecto, tenemos acceso fácil a Internet y apoyo por parte del docente tutor del proyecto.

Financiera: Se cuenta con poca disponibilidad de capital para la realización del proyecto, a lo que se sugiere solicitar apoyo al ITPA en caso de ser necesario.

CRONOGRAMA DE TRABAJO

MES	ACTIVIDADES A REALIZAR				
Agosto	Búsqueda de problemática	Búsqueda de posibles soluciones	Búsqueda de herramientas para solucionar la problemática	Definición de objetivos, área de oportunidad y estudio de factibilidad del proyecto	Definición de actividades futuras
Septiembre	Instalación del software necesario	Chequeo de requerimientos del sistema	Diseño de BD		Diseño de Interfaz
Octubre	Utilización de Bootstrap para una mejor visualización y compatibilidad	Conexión de la interfaz con la BD	Pruebas de funcionalidad (Se dejará que una persona tome el papel de un usuario para que pruebe el sistema e identificar fallas y posibles mejoras)		

Noviembre	Mejorar el software	Chequeo de Calidad de software	Realizar manual de usuario	Últimas pruebas del sistema	Entrega del sistema
-----------	---------------------	--------------------------------	----------------------------	-----------------------------	---------------------

Lectura 3

Tendencias de la Industria de Desarrollo de Software

En los últimos años se ha popularizado y el trabajo en las áreas de lenguajes de programación, la interfaz de usuario, programación, ingeniería de software, métodos de análisis y diseño y equipos de desarrollo han evolucionado al paso de los años y han avanzado demasiado en estos últimos años. Por ejemplo, en la interfaz de usuario que hace muchos años se utilizaba estar impresa en papel y hasta los 80's se comenzaron a utilizar los monitores. Ahora ya se utilizan sistemas de ventanas con objetos gráficos manejados mediante el teclado y el ratón.

La industria del software debe ser competitiva en estos tiempos de globalización se debe tener más productividad mediante herramientas de programación con soporte de asistentes, tener interoperabilidad para que las aplicaciones de diversas empresas se deban operar entre sí. La interfaz de usuario debe ser única y usar lenguajes de programación estándar. Los métodos de desarrollo orientados a objeto deben estar afianzados y el software debe ser eficiente, usable y mantenible.

El desarrollo de software será simplificado en el futuro por el uso de herramientas más poderosas de programación integradas a otras herramientas de software que soporten las demás actividades. [2]

Lectura 4

8 señales que indican la necesidad de un consultor

Los consultores son contratados por tienen enormes ventajas y fortalezas, en empresas de todo tamaño. Las compañías más grandes del mundo, siempre tienen un staff de consultores externos que los apoyan. La mayor ventaja del consultor es poder ver desde afuera lo que sucede en la empresa, esa posibilidad de tener una visión objetiva, más la experiencia acumulada en otras compañías, le permite ver cosas que otros no.

Llevo diez años –de mis 30 como profesional– dedicado totalmente a la consultoría, especializado en reingeniería financiera y en temas de estrategia gerencial. Mi experiencia me dice que la inversión que hace una compañía en una consultoría calificada y bien enfocada, se paga muchas veces y se recupera en un plazo muy corto. La inversión se paga porque al resolver problemas, aumentan la capacidad de las empresas para mejorar sus ganancias o evitar situaciones de crisis.

Se contratan consultores externos por razones que han sido muy buenos servicios de consultor, por la necesidad de diagnosticar problemas y hallar soluciones, la necesidad de una reestructuración completa. Un ejemplo es que, en una empresa, se tuvo que invertir casi \$4 millones de dólares para duplicar su capacidad de producción. Tuvo que hacerse por dos razones:

- 1) El mercado se estaba expandiendo y el producto de esta empresa estaba en una demanda creciente.
- 2) El nivel de deuda de la compañía exigía un nivel de ventas más alto para cubrir sus crecientes costos fijos, principalmente el pago de la deuda. El punto de equilibrio financiero había aumentado en casi un 60%.

También se contratan consultores por la necesidad de capital y financiamiento por las reglamentaciones gubernamentales e impuestos. Cuando estas empresas operan en diversos países, este asunto es más complejo. Al abrir en un nuevo país, lo más efectivo es contratar consultores externos conocedores y experimentados en esos nuevos mercados que la empresa quiere operar. La necesidad de elevar el nivel de eficiencia y competencia. Un consultor experimentado y experto puede colaborar con el empresario, grandemente en esto. Las ganancias son enormes, a veces con pequeños; pero precisos cambios en las áreas de la empresa que tienen capacidad de generar más valor.

La necesidad de incrementar sus ventas, la necesidad de ideas frescas y por políticas de la compañía. Es muy indispensable la contratación de un consultor por estas razones y se pueden obtener grandes beneficios.

El consultor funciona como un filtro que evalúa objetivamente las diferentes propuestas.

Hay varias razones adicionales que llevan a las empresas a contratar consultores externos:

- La necesidad de contratar personal temporal.
- La necesidad de capacitar empleados.
- Todos los temas que tienen que ver con los computadores y el procesamiento de datos.

Y ahora, cada vez más, todo lo referente a lograr que las compañías tengan presencia en internet. Este mundo cada día es más virtual y, año con año, las ventas que se hacen por medio de Internet.

Contratar consultores experimentados puede contribuir a mejorar los niveles de eficiencia general de la empresa, aumentar las ganancias y le ayudan al empresario a llevar sus negocios al siguiente nivel de crecimiento. [3]

Trabajos citados

- [1 B. Peterson, «Business Insider,» 25 Agosto 2018. [En línea]. Available:
] https://www.businessinsider.com/ibm-marketing-pearl-optimizely-sprinklr-2018-8?utm_content=bufferc78b7&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer-tiuk#sprinklr-a-social-media-management-platform-that-lets-marketers-see-the-impact-of-omn. [Último acceso: 31 Agosto 2018].
- [2 M. J. P. Mercado, «Scielo,» 2001. [En línea]. Available:
] http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1683-07892001000200009. [Último acceso: 07 09 2018].
- [3 E. N. Montenegro, «Enrique Montenegro,» 31 07 2012. [En línea]. Available:
] <http://www.enriquemontenegro.com/8-senales-que-indican-la-necesidad-de-un-consultor/>. [Último acceso: 07 09 2018].