02/09/2024

Negocios Electrónicos II

Carlos Iván Delgado Z.

Unidad 1 CRM 15%

Unidad 2 SCM 15%

Unidad 3 ERP 20%

Unidad 4 E-Commerce 25%

Unidad 5 Modelo de capas 25%

03/09/2024

UNIDAD 1 (15%)

* 1. Fundamentos de CRM
  2. Beneficios de utilizar CRM
  3. Etapas del CRM
  4. Evaluación de CRM
  5. Tecnologías de comerciales CRM

UNIDAD 2 (15%)

2.1 Fundamentos de SCM

2.2 Beneficios de utilizar SCM

2.3 Métodos de logística

2.3.1 Análisis de estrategia push

2.3.2 Análisis de estrategia pull

2.3.3 Implementación de estrategias de push y pull

2.4 Etapas de adopción de SCM

2.5 Tecnologías comerciales de SCM

UNIDAD 3 (20%)

3.1 Fundamentos de ERP´s

3.2 Beneficios de utilizar ERP´s

3.3 Etapas de adopción de los ERP´s

3.4 Evaluación de los ERP´s

3.5 Tecnologías comerciales de ERP´s

UNIDAD 4 (25%)

4.1 Diseño de los elementos de sitios de negocios electrónicos

4.1.1 Catalogo de artículos

4.1.2 Procesos de Pago

4.1.3 Carrito de compras

4.1.4 Comercialización

4.1.5 Configurador del cálculo de impuestos

4.1.6 Atención a clientes

4.2 Diseño de bases de datos para negocios electrónicos

4.3 Registros y autentificación de clientes

UNIDAD 5 (25%)

5.1 Construcción de la capa de presentación (presentation layer)

5.2 Construcción de la capa de datos (data layer)

5.3 Construcción de la capa de negocios (bussines layer)

5.4 Implementación de mecanismos de seguridad