

Resumen Conferencias

Objetivos dentro de la universidad para un estudiante de sistemas de la USAC

El principal objetivo del estudiante claramente es graduarse, sin embargo hay aspectos en el campo laboral que es importante que el estudiante conozca y mejore.

Uno de estos aspectos es cambiar la forma en que ven a un estudiante de la USAC, por lo general somos estudiantes muy hábiles para programar, analizar, reparar, etc. Pero estos son aspectos muy técnicos en la carrera. Esto provoca que al momento de lanzarse al campo laboral nos contraten como técnicos y resulte más difícil posicionarnos en algún otro puesto. Por lo tanto se recomienda al estudiante de sistemas, que estudie cursos administrativos para combinar las dos ramas y obtener mejores resultados.

Otro aspecto muy importante es innovarse día con día, estar actualizado con las problemáticas y soluciones tecnológicas del mercado puede ser de gran ayuda al momento de iniciar en el campo laboral, tanto para iniciar una empresa como para buscar trabajo.

Actualmente el mercado es muy enfocado en tres aspectos:

- **Innovar**
- **Seguridad informática**
- **Cloud computing**

Emprendimiento y Business Model Canvas

Ser emprendedor es importante, debemos aprender a ser vendedores de lo que sea, por más simple que parezca. Actualmente hay muchas formas de iniciar un negocio, pero el secreto está en encontrar el mercado ideal.

Una herramienta para la innovación estratégica es el Business Model Canvas. Esta herramienta nos ayuda a elaborar nuestro propio modelo de negocio, es fácil de comprender y de actualizar, desechar y rediseñar.

Se compone de 9 elementos:

- **Socios Clave:** *Definir alianzas que mejoren nuestra empresa.*
- **Actividades Clave:** *Mejorar e implementar ideas para el negocio.*
- **Recursos Clave:** *Establecer los recursos necesarios para la productividad de nuestra empresa.*
- **Propuesta de Valor:** *Esta le da al cliente la solución a su problema a través de nuestro producto.*
- **Relaciones con Clientes:** *Esta es la percepción que tiene el cliente de nuestra marca.*
- **Canales:** *Estos son los medios por los cuales llegamos a nuestros clientes.*
- **Segmentos de Clientes:** *Esta es la base de nuestro modelo, aquí se decide a que mercado nos vamos a enfocar, niños, adultos, mujeres, mascotas, etc.*
- **Estructura de Costes:** *Definimos los costes necesarios para nuestro negocio y como destruir nuestros recursos.*
- **Fuentes de Ingresos:** *Eventualmente se define como vas a vender el producto, siendo proveedores o vendiéndolo directamente.*