



## Actividad | 1 | Modelo de Negocio

### Nombre del curso

Ingeniería en Desarrollo de Software

---



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez.

---

ALUMNO: Uziel de Jesús López Ornelas.

---

FECHA: 10 de Marzo Del 2025.

---

## Tabla de Contenido

<b>Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>Descripción .....</b>	<b>1</b>
<b>Justificación .....</b>	<b>2</b>
<b>Desarrollo .....</b>	<b>3</b>
Definición Del Modelo de Negocio .....	3
Consumidor, producto y valor añadido .....	8
Políticas, distribuidor y venta .....	10
Modelos de Monetización .....	11
Recursos.....	12
Factores de flexibilidad ante cambios .....	12
Perspectiva de rentabilidad .....	13
<b>Conclusión .....</b>	<b>17</b>
<b>Referencias .....</b>	<b>18</b>

## **Introducción**

En esta primera actividad de la materia de Negocios Digitales hablaremos de la importancia que tiene la tecnología como fundamento sobre los diferentes modelos de negocio, así como, las tendencias de los mercados globales en donde es señalado que la misma tecnología está muy presente gracias a sus ventajas y facilidades con las que se cuentan de ella para una mejor gestión y producción de las tareas correspondientes, se conocerán los entornos, plataformas, entre otros que ocasionan una gran transformación a los nuevos modelos empresariales que están por venir. No solo la tecnología se aplica como un gran fundamento para los modelos de negocios en si ya que se ramifican en otros subtemas que solo enriquecen las ventajas y aptitudes de la misma empresa logrando generar también la aceptación y recurrencia constante de los clientes, logrando así que la producción de dicha empresa aumente tanto en valor como en la capacidad que los mismos operadores de la empresa tienen para crecer y desarrollarse.

## **Descripción**

Como sabemos hoy en día el internet ha formado parte importante de nuestra vida diaria, desde que nos levantamos estamos al pendiente de nuestro celular para acceder a las notificaciones importantes que nos pueden llegar, diariamente revisamos las redes sociales, diferentes foros de internet para investigar o acceder a alguna información relevante sobre un tema en específico, y que es mucho más complejo de lo que parece, lleno de algoritmos que ejecutan procesos para llevar a un resultado, pero algo muy importante es que es una forma de interacción con los diversos canales de comunicación. La digitalización por otra parte, es considerada como una revolución industrial gracias al aumento considerable de productividad que va de la mano la comodidad de obtener y alcanzar nuevos bienes o servicios.

La Economía Digital es el resultado de la ciencia de la economía con la digitalización creando entornos digitales en base a la tecnología, gracias a esto están ligados a un nuevo entorno de marketing, es un cambio e innovación, por ende, es necesario actualizarse y prosperar o seguir con lo arcaico y desaparecer para siempre.

Factores que impulsan la Economía Digital:

- Desarrollo constante del internet y sus tecnologías.
- Distribución digital de bienes y servicios.
- Aumento del comercio electrónico entre empresas.

La Madurez Digital es importante ya que nos plantea el saber en dónde estamos y desde donde iniciamos esto quiere decir que nos demos cuenta de todo el desarrollo que hemos hecho o logrado a partir del punto de inicio que van de la mano por supuesto con la transformación digital y sus desafíos. Este también tiene niveles que es importante mencionarlos:

- Digital beginners: Implementan sistemas de gestión digital como ERP e inician ventas en línea, sin conciencia de los beneficios.
- Digital fashionist: Implementan algunas tecnologías y acciones por moda. No tienen estrategia, pero su cultura digital. Además, aplican tendencias.
- Digetari: Maduros digitales con visión, compromiso e inversión en proyectos digitales. Manejan una cultura digital de transformación y logran adaptarse a nuevos procesos.

### **Justificación**

La Economía Digital es una modalidad consolidada que mantiene varios pilares principales:

- Mantener y estimular la lealtad del cliente considerando el entorno de la competencia y las necesidades.
- Innovación mediante vínculos significativos entre los colaboradores y sus empresas, así como el impacto digital en la estructura laboral de las organizaciones.
- Optimizar la utilización de los recursos manteniendo niveles de calidad.

La Innovación es la encargada de explorar nuevas tecnologías que a menudo, permite la creación de nuevos mercados y aplicaciones potenciales, esto quiere decir que promueve el desarrollo de nuevos modelos y proyectos ya sea para algún servicio, producto, negocio, proceso, etc. La principal característica de la innovación es que sea tan importante que reemplace a los ya existentes.

La Innovación incremental se manifiesta cuando se crea un valor sobre un producto, con competencia distintiva (*Core*) o no, el cual innova a través de nuevas mejoras añadidas.

La Innovación disruptiva se centra en el modelo de negocio más que en la tecnología. Tiene que ver con crear un producto que rompa con los esquemas del mercado y genere nuevas dinámicas.

La Innovación radical llega transformando por completo la economía de una empresa. Es producida al incorporar al mercado un servicio a producto que genera una nueva categoría y provoca cambios revolucionarios en la tecnología.

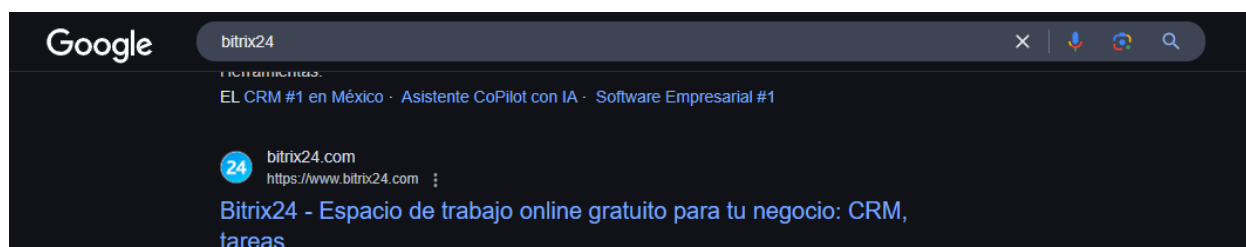
## Desarrollo

### Definición Del Modelo de Negocio

Para esta actividad recurriremos al software de “Bitrix24” en donde de acuerdo con los puntos nosotros crearemos la ejecución y plan del negocio. Primero abriremos el explorador de confianza, en mi caso es “Google Chrome”:



En el buscador colocaremos “Bitrix24” y seleccionaremos el enlace para que nos dirija a la página principal:



Una vez dentro la ventana con la que seremos recibidos es la siguiente:



Lo que nos interesa a nosotros es el botón de “Empieza gratis”, damos clic en aquel botón y nos mandara a otra ventana para iniciar sesión o ingresar en caso de que ya tengamos una cuenta registrada anteriormente:

### Registro en Bitrix24

Utilice su cuenta social para registrarse

o



Introducir correo electrónico

Nosotros como somos primerizos y nunca hemos iniciado sesión en dicha plataforma crearemos una nueva cuenta y a continuación vamos a seleccionar el botón de “Registrarme Gratis”:

## Registro en Bitrix24

---

Has iniciado sesión como:

  
Google

Al registrarse usted confirma que acepta los [Términos de Servicio](#) y la [Política de Privacidad](#).

☒ Quiero recibir información actualizada de productos y ofertas especiales.

☒ Quiero recibir materiales de capacitación

---

REGÍSTRATE GRATIS

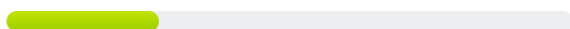
TENGO UN CUPÓN

Nos queda esperar a que la página termine de crear nuestro centro de trabajo:

¡Gracias!

Su Bitrix24 se está creando ahora y estará disponible en breve...

27 %

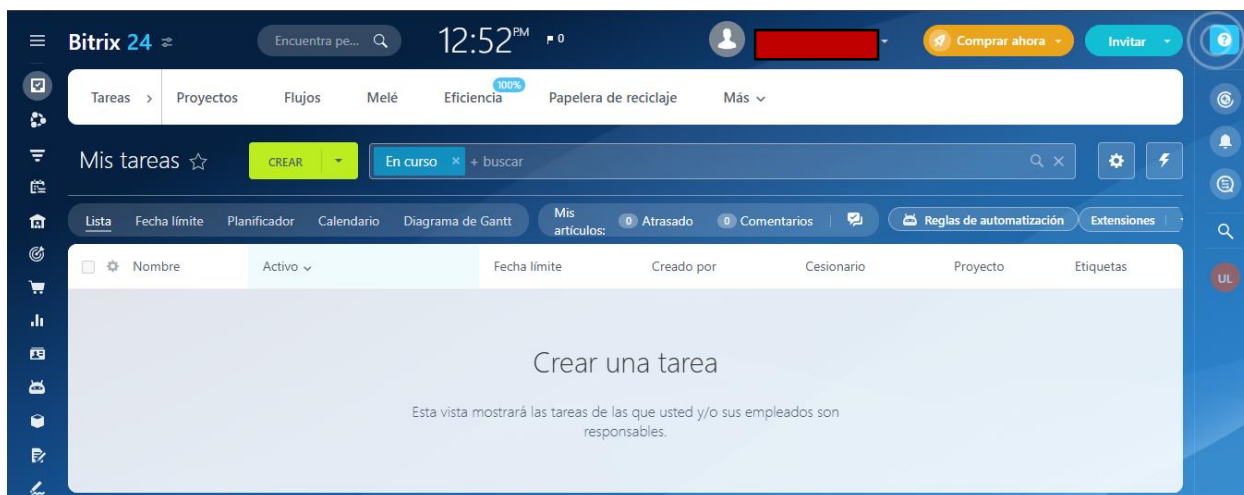


“Bitrix24” nos presenta una serie de opciones para terminar de configurar nuestro centro de trabajo:

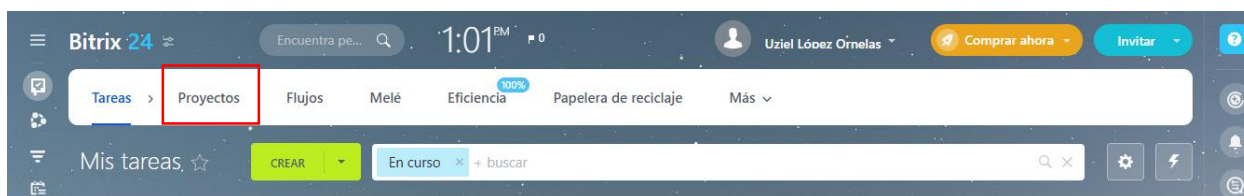
# Bitrix 24

¡Bienvenido! Configuremos su Bitrix24. Solo le llevará un minuto.

Nos encontramos en el lobby de nuestro centro de trabajo donde logramos observar las distintas opciones que podemos utilizar para empezar nuestro proyecto:



Ya que estamos en la sección principal lo que haremos primero es crear un proyecto para tomar todos los puntos que nos pide la actividad:



Una vez dentro nos arroja la siguiente información en donde le damos clic a “Crear”:



“Bitrix24” nos pide ahora datos de nuestro proyecto:

Tipo > Características > Privacidad > Miembros

### Acerca del proyecto

Nombre del proyecto

añadir descripción

---

Tema visual

Icono del proyecto

Patrón gris claro

Añadimos la información correspondiente de acuerdo a lo que nos pide la actividad, en donde colocaremos que tipo de proyecto es el que nosotros escogimos:

### Acerca del proyecto

Nombre del proyecto

Proyecto "Restaurante de comida rápida"

La descripción del Proyecto, en este punto coloque los objetivos que pedía la actividad en el primer paso donde se nos indicaba como se iba a trabajar en el proyecto:

añadir descripción

Descripción del proyecto

- ¿Qué se va a vender?.

-- Somos un restaurante de comida Rápida.

- ¿A quién se le va a vender?.

-- A toda clase de personas, desde niños hasta adultos.

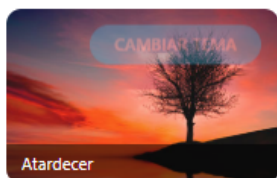
- ¿Con qué valor añadido?.

-- En la compra de productos habrá cupones de descuento, regalos en la

Añadir descripción del proyecto para los miembros del equipo

Algún tema visual, como un icono para el proyecto:

Tema visual



Icono del proyecto



Colocamos que nuestro proyecto sea público para que más miembros puedan acceder a este y colaborar:

### Privacidad

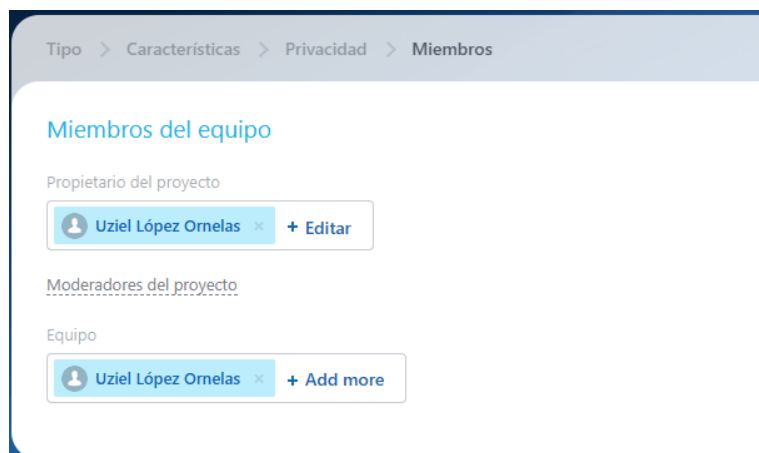
El nivel de privacidad regula quién puede unirse y ver los detalles del equipo.

**Público**

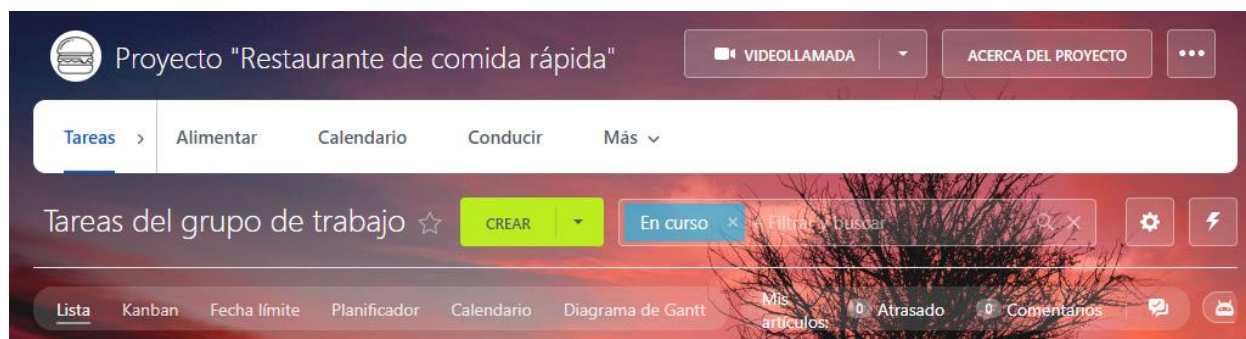
El equipo es público: cualquier empleado puede unirse y ver los detalles del equipo.



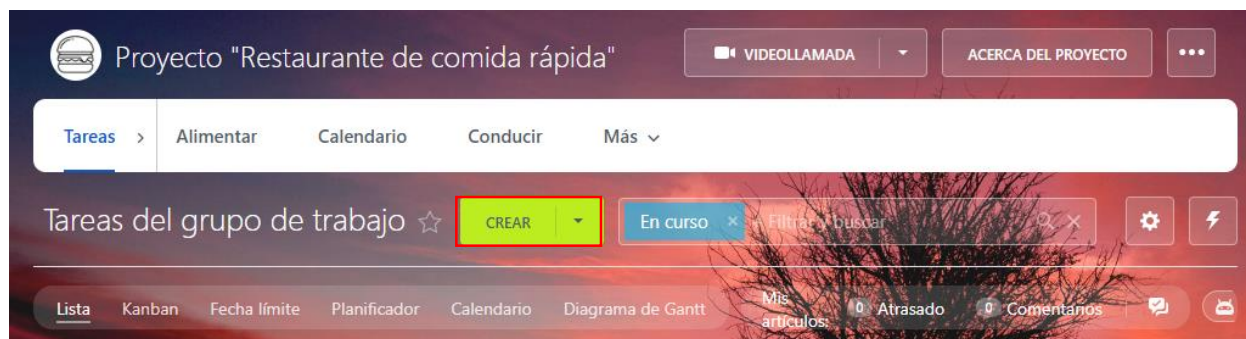
Nos pide que agreguemos miembros al equipo, por el momento lo dejare con un miembro, es decir, el mío con el estatus del dueño del proyecto:



Cuando terminamos el proyecto se nos abre una plantilla nueva con características para añadir nuevas funciones:



Vamo a seleccionar es la casilla de “Crear” para que iniciemos con la nueva tarea:



## Consumidor, producto y valor añadido

Al abrir dicha casilla, colocaremos el nombre de la primera tarea que será fundamental para empezar con nuestros objetivos del negocio que propusimos:

Definir de manera clara a quién, con qué valor añadido y qué se va a vender
☐ Alta prioridad

Puntos importantes:

¿Qué se va a vender?

- Somos un restaurante de comida rápida.

¿A quién se le va a vender?

- A toda clase de clientes, desde niños a adultos.

¿Con qué valor añadido?

- En la compra de productos habrá cupones de descuento, regalos en la compra de paquetes (un refresco extra o algún aperitivo de su gusto), El negocio contara con una aplicación para que desde ahí el cliente pueda seleccionar su pedido, colocar su dirección, utilizar sus cupones de manera digital como física, acceder a encuestas para mejorar el servicio, colocar formas de pago diversas y seguras, compensaciones en caso tardío de la entrega del producto y en los restaurantes existirá un ambiente sano, cómodo y familiar en donde el personal estará en la mejor disposición para atender los pedidos de los diversos clientes que llegan al negocio.

|type @ to mention someone, or Space to use CoPilot

Podemos invitar a más miembros para que participen y debatir acerca de las tareas que se propongan a continuación:

Cesionario

Uziel López Ornelas ×
manriqueornelas@gmail.com ×
ulo63925@gmail.com ×

+ Añadir más

Colocamos la fecha en la que estaría como máximo la entrega de dicha tarea:

Fecha límite

03/31/2025 07:00 pm ×

Planificación del tiempo Opciones

Por ultimo para finalizar la tarea simplemente seleccionamos la casilla de crear tarea:

AGREGAR TAREA( CTRL + ENTER)
AGREGAR TAREA Y CREAR OTRA
CANCELAR

Cuando seleccionamos la casilla se nos abre una nueva plantilla donde se aprecia la tarea como diferentes opciones para visualizar la información:

Definir de manera clara a quién, con qué valor añadido y qué se va a vender

Nuevo

23 de marzo, 16:56

31 de marzo, 19:00 horas

Si seleccionamos la tarea se nos abre un apartado para visualizarla con todos sus elementos:

Definir de manera clara a quién, con qué valor añadido y qué se va a vender

Seleccione un flujo

AGREGAR

Tarea #11 - pendiente

Alta prioridad

Pendiente desde el 23/03/2025 a las 16:56

Fecha límite: 31/03/2025 19:00 horas

Recordatorio: Recordar

Escenario:

Automatización: Configurar

Creado el: 23/03/2025 16:56

Clasificación: Ninguno

VIDEOLLAMADA

+ Agregar una lista de verificación

La etapa “Kanban” nos da una especie de cronograma en la que tenemos “Nuevo”, “En curso” y “Finalizado”, esto nos servirá para llevar un control de las tareas que se desarrollan:

New (1)

In progress (0)

Finished (0)

Definir de manera clara a quién, con qué valor añadido y qué se va a vender

March 31, 7:00 pm

También se puede observar la fecha límite que nosotros colocamos en la tarea asignada:

Due today (0)

Due this week (0)

Due next week (0)

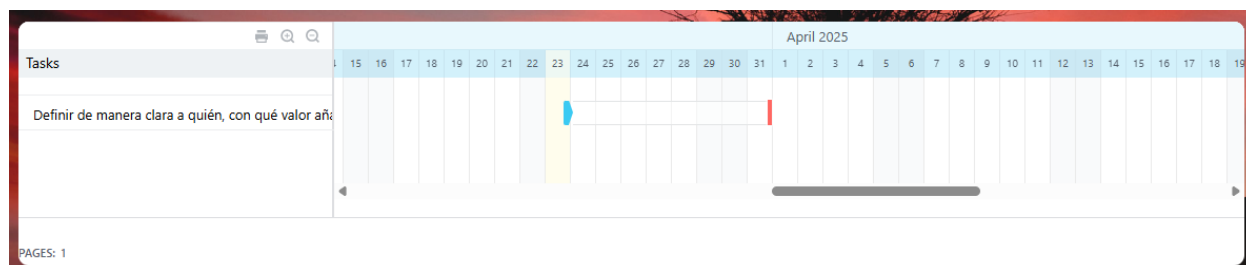
No deadline (0)

Due over two weeks (1)

Definir de manera clara a quién, con qué valor añadido y qué se va a vender

March 31, 7:00 pm

Así como diferentes diagramas en los que nos indica en progreso de la tarea:



## Políticas, distribuidor y venta

Se crean las tareas con los respectivos puntos en los que se basa la actividad:

Definir la manera en la que se llegará al cliente:

☒ Alta prioridad 🔥

- La comunicación se establecerá Jerárquicamente en donde los directivos, jefes de gerentes, gerentes, trabajadores, etc. Tengan diferentes planes de ejecución a la hora de emplear alternativas para mejorar el servicio del negocio, trabajando a la par para que todo el personal tenga información adecuada.
- Las campañas de Marketing serán de las siguientes maneras:
  - Online: Por redes sociales (Facebook e Instagram, por publicidad en los diferentes medios, por ejemplo plataformas de contenido como YouTube o Netflix.
  - Offline: A través de campañas en conciertos, letreros, folletos así como también en vehículos patrocinados con el logotipo y nombre del negocio.
- Las ventas de los productos de dicho negocio serán a través de manera física (en los restaurantes) y de manera digital (por medio de aplicaciones), en donde habrá promociones tanto en físico como en digital.

Tenemos la tarea lista en la plantilla del proyecto:

☐

Definir la manera en la que se llegará al cliente: 🔥

Nuevo

23 de marzo, 17:01

31 de marzo, 19:00 horas

Al igual que se observa el progreso de dicha tarea:

New (2)

In progress (0)

Finished (0)

+

Definir la manera en la que se llegará al cliente: 🔥

March 31, 7:00 pm

+ Quick task

## Modelos de Monetización

Se crea la tarea correspondiente de acuerdo al tema:

Redactar de manera clara como se convierte la propuesta de valor en dinero

Select a flow

AGREGAR

Tarea #15 - pendiente

Alta prioridad

- La venta será recurrente ya que se busca una producción constante y rápida en los diferentes canales de venta.  
- El negocio la manera de obtener patrocinios con otras marcas para buscar lograr llegar a un público más amplio.

+ Agregar una lista de verificación

Esta tarea está en el proyecto (grupo):  
Proyecto "Restaurante de comida rápida"

Como CoPilot 1

Pendiente desde el 23/03/2025 a las 17:07

Fecha límite: 31/03/2025 19:00 horas

Recordatorio: Recordar




Escenario:

Automatización: Configurar

Creado el: 23/03/2025 17:07

Clasificación: Ninguno

Tenemos la tarea en la plantilla asignada:

<input type="checkbox"/>  Nombre	Etapa Kanban	Activo 	Fecha límite
<input type="checkbox"/>  Redactar de manera clara como se convierte la propuesta de valor en dinero	<div><div></div></div> Nuevo	23 de marzo, 17:07	31 de marzo, 19:00 horas

El modelo "Kanban" que también se observa reflejado:

Nuevo (3)

+

Redactar de manera clara como se convierte la propuesta de valor en dinero

31 de marzo, 19:00 horas




En curso (0)

+ Tarea rápida

Finalizado (0)

+



## Recursos

Se crea la tarea correspondiente:

Redactar de manera breve como te vas a organizar

Seleccione un flujo

AGREGAR

Tarea #17 - pendiente Alta prioridad

- El negocio contara con varias sucursales en los diferentes municipios del estado, el personal estará constituido por trabajadores, gerentes, jefes de gerentes y los directivos encargados del negocio, los socios serán aquellos encargados de formar bases para la ciberseguridad en nuestras aplicaciones, diseño de la misma, expertos en marketing online u offline además de contar con patrocinadores para el negocio.

+ Agregar una lista de verificación

Esta tarea está en el proyecto (grupo): Proyecto "Restaurante de comida rápida"

Como Copiloto 1

Pendiente desde el 23/03/2025 a las 17:10

Fecha límite: 31/03/2025 19:00 horas

Recordatorio: Recordar

Escenario:

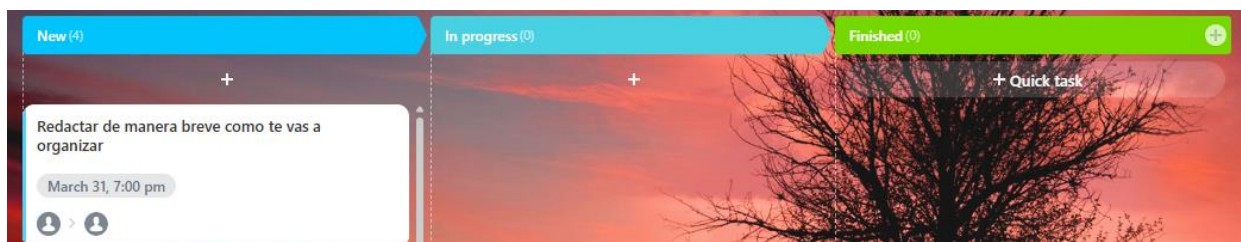
Automatización: Configurar

Creado el: 23/03/2025 17:10

La tarea en la plantilla del proyecto:

<input type="checkbox"/>	Nombre	Etapas Kanban	Activo	Fecha límite
<input type="checkbox"/>	Redactar de manera breve como te vas a organizar	Nuevo	23 de marzo, 17:10 horas	31 de marzo, 19:00 horas

El diagrama de “Kanban”:



## Factores de flexibilidad ante cambios

Colocamos la tarea correspondiente:

Redactar como reaccionar frente a los cambios, anticiparse a las vías de adaptación que se puede tener frente a lo que se vaya a encontrar

Select a flow

AGREGAR

Tarea #19 - pendiente Alta prioridad

- Se crearan esquemas en donde se presentarán problemas que puedan afectar a la empresa y como estos pueden ser solucionados en base a las distintas formas que existen para solventar y ejecutar soluciones claras y contundentes, siempre procurando la innovación y el progreso.

+ Agregar una lista de verificación

Esta tarea está en el proyecto (grupo): Proyecto "Restaurante de comida rápida"

Como CoPilot 1

Pendiente desde el 23/03/2025 a las 17:53

Fecha límite: 31/03/2025 19:00 horas

Recordatorio: Recordar

Escenario:

Automatización: Configurar

Creado el: 23/03/2025 17:53

Se visualiza en la plantilla del proyecto:

<input type="checkbox"/>		Nombre	Etapas Kanban	Activo	Fecha límite
<input type="checkbox"/>		Redactar como reaccionar frente a los cambios, anticiparse a las vías de adaptación que se puede tener frente a lo que se vaya a encontrar	<div><div></div></div> Nuevo	23 de marzo, 17:53	31 de marzo, 19:00 horas

Y en el diagrama de “Kanban”:



## Perspectiva de rentabilidad

La tarea correspondiente del proyecto:

De acuerdo a la idea, redacta de manera breve la perspectiva ante el futuro de la idea de negocio, ¿Es rentable?

Seleccione un flujo

AGREGAR

Tarea #21 - pendiente Alta prioridad

- Como todos sabemos en un principio tener o emprender un negocio es algo complicado ya que se tienen ver las dificultades y cambios que se puedan presentar. Estudiar la competencia es clave ya que así como podemos ver en que podemos mejorar y ver en la contra lo que hacen mal para nosotros crear una innovación que permita darle un valor añadido a nuestro negocio.

+ [Agregar una lista de verificación](#)

Esta tarea está en el proyecto (grupo):  
Proyecto "Restaurante de comida rápida" Como Copiloto 1

Pendiente desde el 23/03/2025 a las 17:58

Fecha límite: 31/03/2025 19:00 horas

Recordatorio: [Recordar](#)

Escenario:

Automatización: [Configurar](#)

Creado el: 23/03/2025 17:58

En el diagrama de “Kanban”:



La plantilla del proyecto:

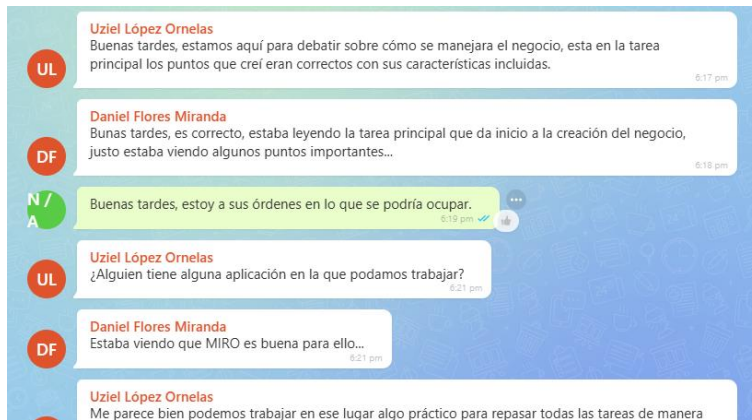
<input type="checkbox"/>	Name	Kanban stage	Active	Deadline
<input type="checkbox"/>	Acorde a la idea, redacta de manera breve la perspectiva ante el futuro de la idea de negocio, ¿Es rentable?	<div><div></div></div> New	March 23, 5:58 pm	March 31, 7:00 pm

Ante todo, esto se comenzó con la inicialización de todas las tareas para que el equipo empezara con el negocio, en el tablero “Kanban” se movían las tareas según lo que se tenía en progreso, en el apartado de “En curso” tenemos las dos primeras importantes que abren la posibilidad de manejar y plantearnos como mover y administrar dicho negocio con sus respectivos problemas:

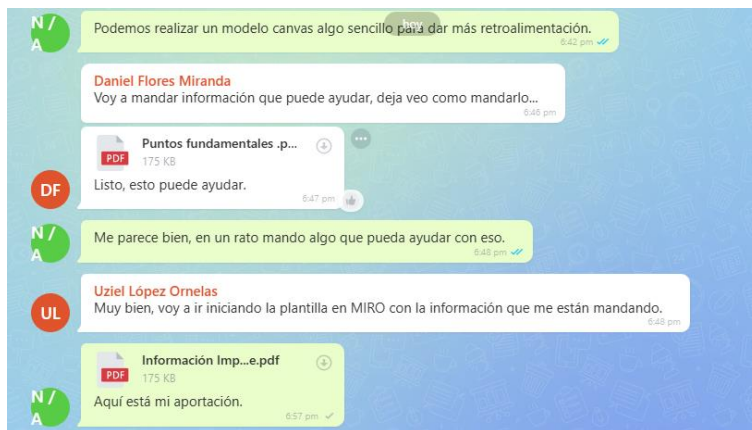
Se abre un chat privado dentro de la aplicación con los miembros del proyecto en donde se ejecutan varias opciones para que los primeros puntos sean estables y correctos:



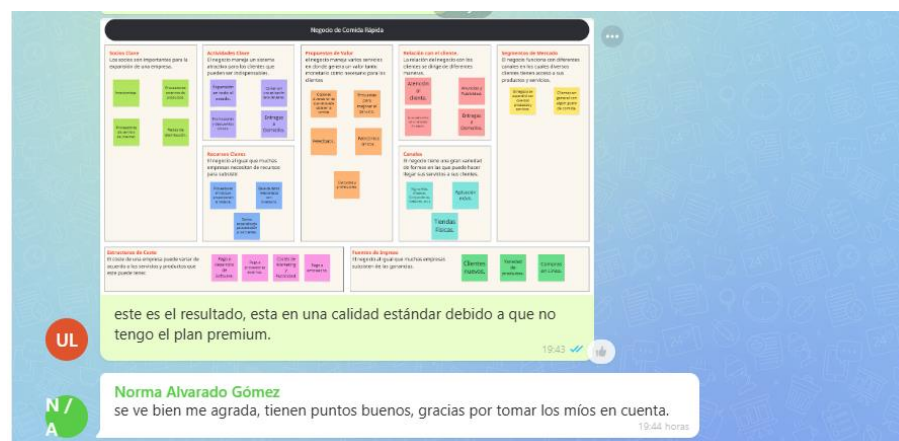
Y empezamos a crear los distintos puntos que denotan las tareas para empezar a realizar algún modelo que nos ayude a visualizar mejor:



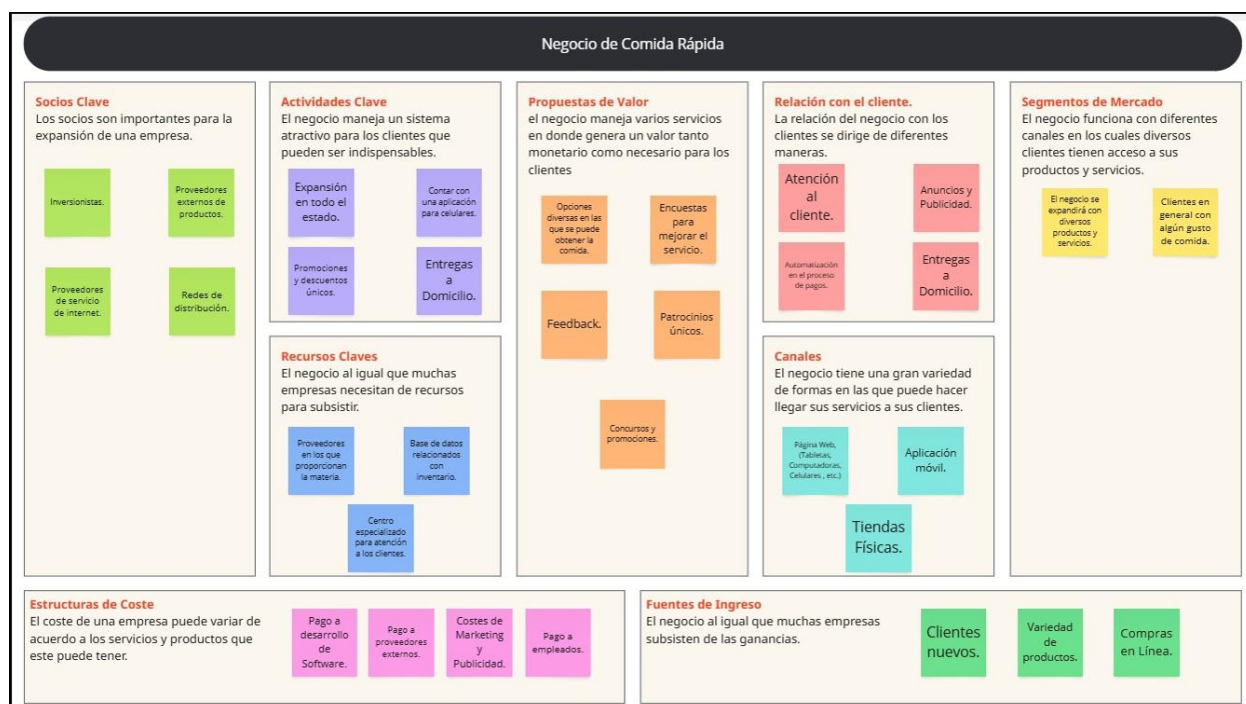
Se mandaron archivos en los cuales se iba construyendo el progreso de las tareas:



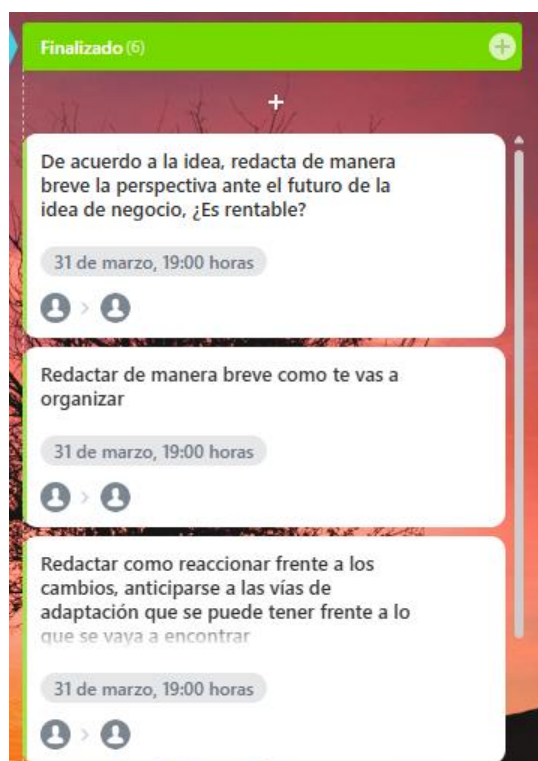
Al finalizar los puntos logramos crear un diagrama de canvas algo sencillo en el que el equipo colaboró:



El diagrama es el siguiente:



Con esto las actividades estaban finalizadas y ahora solo quedaba finalizar las tareas que se habían empezado:



### **Conclusión**

En esta actividad logre adentrarme en las complejidades que se puede tener a la hora de abrir algún negocio, que obviamente tiene un proceso, principalmente en que se basa el negocio (comida rápida, tienda de ropa, tienda de electrónicos, etc...), el público al que se dirigirá el negocio, los productos que se van a vender, el valor añadido que se le otorgará a dichos productos, el tipo de marketing que se utilizara para hacer llegar el negocio a los clientes, los recursos que se usaran para hacer crecer el negocio, entro otros. Lo que define a las empresas actuales se debe a su perseverancia para la innovación aprovechando las herramientas a su alcance para hacerse notar y sobresalir de sus competidores, para ello la tecnología juega un papel importante por toda la digitalización que ya es necesaria en los negocios, tener ciberseguridad, una base de datos bien definida para el inventario que el negocio pueda tener y sobre todo evaluar las practicas que los competidores tienen para mejorar en los errores que ellos tienen.

### **Link de GitHub**

<https://github.com/Leyzu-Ing/Negocios-Digitales.git>

### Referencias

Guardiola, J., & Guardiola, J. (2024, 9 septiembre). *Digitalización: entendiendo qué es, su definición y concepto*. Markarina.com. <https://www.markarina.com/digitalizacion-entendiendo-que-es-su-definicion-y-concepto/>

Alcalde, J. C. (2024, 16 diciembre). *Modelo Canvas - Qué es, usos y cómo hacer uno*. Economipedia. [https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html#google\\_vignette](https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html#google_vignette)