

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA DE CIENCIAS Y SISTEMAS

CURSO: IPC1

SECCIÓN: "A"

Ing.: Luis Espino

NOMBRE: Quelex Sep, Linda Madelin Fabiola NO. DE CARNE: 201403745

RESUMEN DE CONFERENCIAS

CONFERENCIA1: LA VIDA DEL ESTUDIANTE EN CIENCIAS Y SISTEMAS EN LA UNIVERSIDAD:


Como estudiantes de ingeniería en Ciencias y Sistemas debemos estar preparados para cualquier ámbito o campo de la ingeniería, no debemos preocuparnos solo de programar y aprender todo sobre programación, porque hoy en día lo que las empresas necesitan son personas que no solo se dedique a su especialización sino que también tengan otras habilidades, como saber sobre contabilidad, economía, finanzas, etc. Son estas cualidades las cuales nos llevarán a tener un mejor puesto de trabajo en la empresa en la que laboremos, debemos estar preparados para poder ocupar un cargo con más responsabilidades, porque no estamos preparándonos para estar siempre bajo las ordenes de los demás, porque tenemos que hacer valer nuestra carrera aún más porque somos de la universidad autónoma de Guatemala. No debemos conformarnos solo con saber programar también tenemos que prepararnos para poder manejar la administración de una empresa. Y tener una visualización de alcanzar nuestra propia empresa. No tenemos que esperar llegar a una empresa y darnos cuenta que programar no lo es todo y que también necesitamos aprender más sobre negocios y finanzas de una empresa.

CONFERENCIA2: BUSINESS MODEL:

es importante tener un modelo de negocios cuando vamos a comenzar en el campo de la negociación y el emprendimiento, no podemos empezar algo si antes no tenemos una planificación, o un formato donde expongamos todas nuestras necesidades, fortalezas, estrategias, nuestras debilidades, etc.

Se propuso un diseño de negocios que consta de tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- **PROPUESTA DE VALOR, CLIENTES, CANAL** (Para entregar ésta propuesta utiliza diversos canales: teléfono, tiendas físicas, postal o internet). **RELACIÓN, INGRESOS, RECURSOS, ACTIVIDADES, ALIANZAS, COSTES** (La estructura de costes que soporta el modelo de negocio tiene 3 elementos clave: coste del marketing y publicidad, coste de la producción y coste de la logística)

<p>Socios Clave</p>  <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Quiénes son nuestros aliados clave? ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros socios clave?</p>	<p>Actividades Clave</p>  <p>¿Qué actividades clave requiere nuestro negocio? ¿Qué actividades clave requiere nuestro negocio? ¿Qué actividades clave requiere nuestro negocio? ¿Qué actividades clave requiere nuestro negocio?</p>	<p>Propuesta de Valor</p>  <p>¿Qué valor estamos entregando a los clientes? ¿Qué valor estamos entregando a los clientes? ¿Qué valor estamos entregando a los clientes? ¿Qué valor estamos entregando a los clientes?</p>	<p>Relación con Clientes</p>  <p>¿Qué tipo de relación estamos creando con nuestros clientes? ¿Qué tipo de relación estamos creando con nuestros clientes? ¿Qué tipo de relación estamos creando con nuestros clientes? ¿Qué tipo de relación estamos creando con nuestros clientes?</p>	<p>Segmentos De Clientes</p>  <p>¿Qué segmentos de clientes estamos creando valor? ¿Qué segmentos de clientes estamos creando valor? ¿Qué segmentos de clientes estamos creando valor? ¿Qué segmentos de clientes estamos creando valor?</p>
<p>Estructura De Costos</p>  <p>¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio?</p>	<p>Recursos Clave</p>  <p>¿Qué recursos clave requiere nuestro negocio? ¿Qué recursos clave requiere nuestro negocio? ¿Qué recursos clave requiere nuestro negocio?</p>	<p>Canales</p>  <p>¿Qué canales de distribución estamos utilizando? ¿Qué canales de distribución estamos utilizando? ¿Qué canales de distribución estamos utilizando?</p>	<p>Fuente De Ingresos</p>  <p>¿Por qué valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? ¿Por qué valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? ¿Por qué valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?</p>	<p>Canal</p>  <p>¿Qué canal de distribución estamos utilizando? ¿Qué canal de distribución estamos utilizando? ¿Qué canal de distribución estamos utilizando?</p>