

<

MARCOS GERMAN CABRAL (1)

>

Tiempo necesario para terminar: 123:04 Puntos: 20/30

...

1. ¿Cuál de los siguientes no es un driver que haya impulsado la aparición del comercio electrónico?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Automatización de procesos

☒ B - Aparición de las tarjetas de crédito.

☐ C - Redes de datos

☐ D - Mercados globalizados.
2. Indique la veracidad de estas dos afirmaciones: a-El objetivo de un sitio web es establecer una relación entre la empresa y el visitante del sitio. b-El objetivo de un sitio de comercio electrónico es concretar lo que se llaman conversiones.

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☒ A - Ambas verdaderas

☐ B - Ambas falsas

☐ C - Solo la opción "a" es verdadera

☐ D - Solo la opción "b" es verdadera
3. ¿Cuál es la diferencia entre un Plan de negocio y un Modelo de negocio?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Tanto el modelo como el plan de negocio van dirigidos a los inversionistas.

☒ B - El plan de negocio es una descripción formal del negocio. Mientras que el modelo de negocio es una de como el negocio distribuye valor.

☐ C - Tanto el modelo como el plan de negocio son de uso interno de la empresa.

☐ D - El modelo de negocio tiene va dirigido a los inversionistas. Mientras que el plan de negocio está hecho para uso interno.
4. ¿Cuál es la definición de PROPUESTA DE VALOR en el Business Model Canvas?

0 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Valor del producto en el mercado expresado en moneda corriente.

☐ B - Percepción del valor de un producto que tiene un segmento específico de personas.

☐ C - Propuesta del ofertante al oferente en el marco de una negociación comercial.

☒ D - Descripción del conjunto de características y beneficios que crean valor a un segmento específico de personas.
5. ¿Cuáles son los bloques que componen un Business Model Canvas?

0 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Propuesta de valor, recursos claves, actividades claves, socios, finanzas, fuentes de ingresos, relaciones con los clientes, segmento de clientes, canales.

☐ B - Propuesta de valor, recursos claves, operaciones, socios, estructura de costos, fuentes de ingresos, relaciones con los clientes, segmento de clientes, canales.

☒ C - Propuesta de valor, recursos claves, actividades claves, socios, estructura de costos, fuentes de ingresos, relaciones con los clientes, segmento de clientes, canales.

☐ D - Propuesta de valor, recursos claves, actividades claves, socios, estructura de costos, fuentes de ingresos, marketing, segmento de clientes, canales.
6. ¿Cuál es la estrategia de precios que se debe considerar como base de cualquier otra estrategia implementada por una empresa?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Precios basados en el mercado

☐ B - Precios basados en los consumidores

☐ C - Precios por agrupamiento

☒ D - Precios basados en costos
7. ¿Cuál de las siguientes siglas no se corresponde con un tipo de e-Commerce?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - B2G

☐ B - C2G

☐ C - B2G

☒ D - G2E
8. ¿Cuál de todas estas estructuras de negocio asociadas al e-commerce es aquella en la que distintos vendedores de productos similares publican en una misma tienda?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Big bricks and click

☒ B - Niche piggyback

☐ C - Boutique bricks and click

☐ D - Mainstream piggyback
9. ¿Cuál de las siguientes funcionalidades no es característica exclusiva de las tiendas B2B?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Medios de pago flexibles

☐ B - Niveles de precios

☒ C - Promociones estacionales

☐ D - Reordenar en un click
10. Con el objeto de maximizar el stock las tiendas contabilizan la existencia en el inventario cuando.....

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☒ A - Se emite una orden de compra

☐ B - Se recepción la mercadería al momento de recibirla

☐ C - Se emite un pedido de presupuesto

☐ D - Ninguna de las anteriores.
11. ¿En que escenario es conveniente la implementación de IDE?

0 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - No importa el tipo de integración entre Cliente y Proveedor.

☐ B - El Cliente es el consumidor final.

☐ C - Cliente y Proveedor con empresas fuertemente integradas.

☒ D - El Proveedor vende sus productos a muchos Clientes
12. ¿Cuál de las siguientes no es un beneficio directo de la implementación del Comercio Electrónico?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☒ A - Desarrollo de los canales logísticos.

☐ B - Independencia de la localización física de la empresa.

☐ C - Precios más competitivos por reducción de costos.

☐ D - Implementación de catálogos más extensos.
13. ¿Cuál de las siguientes secciones no componen el documento Plan de Negocio?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☒ A - Socios Estratégicos

☐ B - Mercado

☐ C - Proyecciones financieras

☐ D - Gestión y Organización
14. La generación del Modelo de Negocio forma parte de un proceso. ¿De cual?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Estrategia de mercadeo

☐ B - Estrategia funcional

☐ C - Estrategia de competencia

☒ D - Estrategia del negocio
15. ¿A qué se refiere el bloque Relación con el Cliente en el tablero BMC?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - A las formas en las cuales podemos hacer llegar el producto al cliente.

☒ B - Al tipo de relación se que puede establecer entre la empresa y un segmento determinado de clientes.

☐ C - A la forma de comunicación con algún segmento usando redes sociales.

☐ D - A la forma en la que los clientes pueden elevar reclamos.
16. ¿A qué se refiere el bloque Relación con el Cliente en el tablero BMC?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - A las formas en las cuales podemos hacer llegar el producto al cliente.

☒ B - Al tipo de relación se que puede establecer entre la empresa y un segmento determinado de clientes.

☐ C - A la forma de comunicación con algún segmento usando redes sociales.

☐ D - A la forma en la que los clientes pueden elevar reclamos.
17. Indique cual sería el escenario que justificaría un cambio de estrategia de negocio dirigida por el cliente (Customer-Driven)

0 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - El Cliente no está conforme con la calidad del producto.

☐ B - El proceso de producción del producto cambió y esto puede producir cambios en los segmentos objetivos.

☐ C - Aparición de un nuevo segmento de clientes.

☒ D - Se agrega una nueva forma de relacionarse con alguno de los segmentos.
18. Indique cual sería el escenario que justificaría un cambio de estrategia de negocio dirigida por los recursos (Resource-Driven)

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Una actividad clave tiene que modificarse por escases de materia prima.

☐ B - Se modifica el diseño del producto.

☐ C - La reducción de costos modifican a la propuesta de valor

☒ D - La infraestructura actualmente utilizada permite usarla para ofrecer una nueva propuesta de valor.
19. ¿Qué tipo de estructura de negocio es Mercado Libre?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Niche Piggyback

☒ B - Mainstream Piggyback.

☐ C - Multichannel

☐ D - Only On-Line
20. Según la clasificación de los e-Commerce en función de los participantes a cada lado de la relación. ¿Qué escenario describe mejor a un C2B?

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Un individuo le vende a una compañía

☐ B - Una compañía oferta un producto a partir de una descripción dada por el cliente.

☐ C - Una compañía le pregunta al cliente que producto quiere.

☒ D - Ninguna de las anteriores
21. Indique cual es las siguientes ventajas no corresponde al m-Commerce

0 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Posibilidad de pagar con múltiples medios de pago

☐ B - Llegar al cliente con ofertas en cualquier momento.

☒ C - Llegar al cliente con ofertas según su ubicación.

☐ D - Ninguna de las anteriores
22. Indique cual es las siguientes desventajas no corresponde al m-Commerce

0 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - El tamaño de las pantallas

☒ B - Las memorias de los dispositivos se llena facilmente

☐ C - Contar solo con los gestos implementados por los Sistemas Operativos Mobile.

☐ D - Mayor competencia en el mercado
23. Indique cual es las siguientes sentencias NO es considerada al momento de elegir una estrategia de stock para e-Commerce.

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Se debe tener en cuenta el modelo de negocio

☒ B - Se debe tener llegar al mayor número de clientes posible.

☐ C - Se debe tener en cuenta los acuerdos con los proveedores

☐ D - Se debe intentar llevar las ventas al máximo posible.
24. Indique cual de las siguientes sentencias es verdadera respecto a Search Engine Optimization

0 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Se puede implementar para realizar descubrimiento de palabras claves.

☒ B - Se pueden tener resultados rápidamente.

☐ C - Se debe trabajar constantemente para mejorar el posicionamiento.

☐ D - No se puede implementar sin realizar inversión
25. Indique cual de las siguientes opciones se corresponde con un factor de posicionamiento on-Page

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Existencia del sitemap

☒ B - Cantidad de links salientes

☐ C - Comentarios y reputación

☐ D - Links entrantes desde página de inicio de otra página
26. Indique cual de los siguientes factores es independiente de las mejoras que podamos hacer en el sitio.

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☒ A - Funcionamiento de Algoritmo

☐ B - Spam Off-Page

☐ C - Factores de Dominio

☐ D - Spam On-Page
27. ¿En qué fase del ciclo de venta en el comercio electrónico se encontraría el permitir a los clientes poner reviews de los productos?

0 / 1 pto

Calificada de forma automática

☒ A - Promoción

☐ B - Venta

☐ C - Procesamiento de órdenes

☐ D - Soporte al Cliente
28. Indique cual es una característica propia de un cliente B2B

1 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - El cliente compra raramente en la tienda.

☐ B - El cliente puede obtener descuentos promocionales.

☒ C - El cliente tiene una lista de precios personalizada.

☐ D - El cliente compra lo que desea
29. Indique cual de las siguientes funcionalidades es exclusiva de una tienda B2B

0 / 1 pto

Calificada de forma automática

☒ A - Monto mínimo a comprar.

☐ B - Precios promocionales

☐ C - Acceso limitado por dominio de email.

☐ D - Carritos abandonados
30. Indique cual funcionalidad es poco factible de encontrar en el Checkout de una tienda de e-Commerce

0 / 1 pto

Calificada de forma automática

☐ A - Eliminar un producto de la compra

☐ B - Establecer información de envío.

☒ C - Establecer información de facturación

☐ D - Agregar nuevo producto a la compra.