

TW2 2020 - Cuatrimestre 2 - Evaluación de Aprendizaje 1 (Reentrega)

...

Hola, MARCOS GERMAN: al enviar este formulario, el propietario podrá ver su nombre y dirección de correo electrónico.

* Obligatorio

1. Con el objeto de maximizar el stock las tiendas contabilizan la existencia en el inventario cuando..... *

(1 Punto)

- ☒ A - Se emite una orden de compra
- ☐ B - Se recepciona la mercadería al momento de recibirla
- ☐ C - Se emite un pedido de presupuesto
- ☐ D - Ninguna de las anteriores.

2. ¿Cuáles son los bloques que componen un Business Model Canvas? *

(1 Punto)

- ☐ 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.

3. ¿En que escenario es conveniente la implementación de IDE? *

(1 Punto)

- ☐ 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

4. Indique cual es las siguientes ventajas no corresponde al m-Commerce *

(1 Punto)

- ☒ 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

5. ¿En qué fase del ciclo de venta en el comercio electrónico se encontraría el permitir a los clientes poner reviews de los productos? *

(1 Punto)

- ☐ A - Promoción
- ☐ B - Venta
- ☐ C - Procesamiento de órdenes
- ☒ D - Soporte al Cliente

6. ¿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 Punto)

- ☐ A - Big bricks and click
- ☒ B - Niche piggyback
- ☐ C - Boutique bricks and click
- ☐ D - Mainstream piggyback

7. Indique cual sería el escenario que justificaría un cambio de estrategia de negocio dirigida por el cliente (Customer-Driven) *

(1 Punto)

- ☐ 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.

8. Indique cual de las siguientes sentencias es verdadera respecto a Search Engine Optimization *

(1 Punto)

- ☐ 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

9. ¿Cuál es la diferencia entre un Plan de negocio y un Modelo de negocio? *

(1 Punto)

- ☐ 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.

10. Indique cual sería el escenario que justificaría un cambio de estrategia de negocio dirigida por los recursos (Resource-Driven) *
(1 Punto)

- ☐ A - Una actividad clave tiene que modificarse por escasas 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.

11. ¿Cuál es la estrategia de precios que se debe considerar como base de cualquier otra estrategia implementada por una empresa? *
(1 Punto)

- ☐ A - Precios basados en el mercado
- ☐ B - Precios basados en los consumidores
- ☐ C - Precios por agrupamiento
- ☒ D - Precios basados en costos

12. La generación del Modelo de Negocio forma parte de un proceso. ¿De cual? *
(1 Punto)

- ☐ A - Estrategia de mercadeo
- ☐ B - Estrategia funcional
- ☐ C - Estrategia de competencia
- ☒ D - Estrategia del negocio

13. 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 Punto)

- ☒ A - Ambas verdaderas
- ☐ B - Ambas falsas
- ☐ C - Solo la opción "a" es verdadera
- ☐ D - Solo la opción "b" es verdadera

14. ¿Qué tipo de estructura de negocio es Mercado Libre? *

(1 Punto)

- ☐ A - Niche Piggyback
- ☒ B - Mainstream Piggyback.
- ☐ C - Multichannel
- ☐ D - Only On-Line

15. ¿A qué se refiere el bloque Relación con el Cliente en el tablero BMC? *

(1 Punto)

- ☐ 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. ¿Cuál de las siguientes secciones no componen el documento Plan de Negocio? *

(1 Punto)

- ☒ A - Socios Estratégicos
- ☐ B - Mercado
- ☐ C - Proyecciones financieras
- ☐ D - Gestión y Organización

17. Indique cual de los siguientes factores es independiente de las mejoras que podamos hacer en el sitio. *

(1 Punto)

- ☒ A - Funcionamiento de Algoritmo
- ☐ B - Spam Off-Page
- ☐ C - Factores de Dominio
- ☐ D - Spam On-Page

18. ¿A qué se refiere el bloque Relación con el Cliente en el tablero BMC? *

(1 Punto)

- ☐ 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.

19. Indique cual es las siguientes desventajas no corresponde al m-Commerce *

(1 Punto)

- ☐ 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

20. Indique cual es las siguientes sentencias NO es considerada al momento de elegir una estrategia de stock para e-Commerce. *

(1 Punto)

- ☐ 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.

21. ¿Cuál de las siguientes funcionalidades no es característica exclusiva de las tiendas B2B? *

(1 Punto)

- ☐ A - Medios de pago flexibles
- ☐ B - Niveles de precios
- ☒ C - Promociones estacionales
- ☐ D - Reordenar en un click

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

(1 Punto)

- ☐ A - Automatización de procesos
- ☒ B - Aparición de las tarjetas de crédito.
- ☐ C - Redes de datos
- ☐ D - Mercados globalizados.

23. Indique cual de las siguientes funcionalidades es exclusiva de una tienda B2B *
(1 Punto)

- ☐ A - Monto mínimo a comprar.
- ☐ B - Precios promocionales
- ☒ C - Acceso limitado por dominio de email.
- ☐ D - Carritos abandonados

24. Indique cual es una característica propia de un cliente B2B *
(1 Punto)

- ☐ 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

25. Indique cual funcionalidad es poco factible de encontrar en el Checkout de una tienda de e-Commerce *
(1 Punto)

- ☐ A - Eliminar un producto de la compra
- ☐ B - Establecer información de envío.
- ☐ C - Establecer información de facturación
- ☒ D - Agregar nuevo producto a la compra.

26. ¿Cuál es la definición de PROPUESTA DE VALOR en el Business Model Canvas? *
(1 Punto)

- ☐ 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.

27. Indique cual de las siguientes opciones se corresponde con un factor de posicionamiento on-Page *
(1 Punto)

- ☐ A - Existencia del sitemap
- ☒ B - Cantidad de links salientes
- ☐ C - Comentarios y reputación
- ☐ D - Links entrantes desde página de inicio de otra página

28. 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 Punto)

- ☐ 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

29. ¿Cuál de las siguientes siglas no se corresponde con un tipo de e-Commerce? *
(1 Punto)

- ☐ A - B2G
- ☐ B - C2G
- ☐ C - B2G
- ☒ D - G2E

30. ¿Cuál de las siguientes no es un beneficio directo de la implementación del Comercio Electrónico? *

(1 Punto)

- ☒ 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.

Enviar

Este contenido lo ha creado el propietario del formulario. Los datos que proporcione se enviarán a ese propietario. No proporcione nunca su contraseña.

Con tecnología de Microsoft Forms | [Privacidad y cookies](#) | [Términos de uso](#)