



SEMANA 6 (OCT 26-30, 2020)

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE
IZTAPALAPA



2 DE NOVIEMBRE DEL 2020

NATALIA RUIZ BARCO

181080149

WEBINAR LUNCH & LEARN | LIDERAZGO E INNOVACIÓN EN EL DESARROLLO DE SOFTWARE

Un líder de proyecto existe distintos tipos de líderes, como por ejemplo lo son:

- Origen no humano: genios y visionarios, porque sin tener casi nada saben exactamente como poner una estrategia perfecta para poner su propio proyecto.
- experimento científico o accidente: un líder de proyecto decide transformarse, como cuando llegan proyectos en donde nos exigen ciertas cosas, como es método empírico, de prueba y error.
- Obtención de tecnología avanzada: el como vamos incorporando a nuestro día a día fuentes para nuestras decisiones a nivel datos y nivel herramientas. Siempre hay recursos que nos pueden ayudar.
- Traumas: cuando decides convertir una mala experiencia en una lección aprendida para poder cosechar éxitos.

Todos y cada uno de los retos de liderazgo entre ellos se encuentras 5 más importantes

- Adaptación: equipo, conocimiento, infraestructura, contactos tiempo, presupuesto.
- Visión estratégica: donde vemos que todo cambie y sea más exitoso
- Orientación a resultados no a pretextos: El buen líder entrega resultados no pretextos: es cuando no pones pretexto para no entregar con tiempo o cuando no entregas con claridad. En cambio, cuando no es un pretexto es cuando prevenimos todo tipo de destiempo. Que balancees la prevención y la revisión.
- Humanización del proyecto: conocer a cada miembro del equipo, donde cada uno de ellos tiene un rol para poder hacer un gran equipo. Motivar, unir, evitar la búsqueda de culpables.
- Alimentar la mente: como adquirir nuevos conocimientos y habilidades.

Conforme a todo eso entendemos que humanizamos el proyecto a forma de que todos entiendan, ayudamos a que el equipo sea mas unido, poner algo de práctica. Esto nos ayuda a ser mas asertivos en la vida personal, también los conflictos, entonces esto nos impactara en la vida personal. Por eso se dice que el desarrollo de software nos ayuda con nuestra vida personal.

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS, LIDERAZGO Y TOMA DE DECISIONES: LA TERCIA PERFECTA PARA LA COMPETITIVIDAD

En el mundo actual lo que ronda es hacer negocios, pero primeramente viene la evolución, es el poder adaptarnos en un sitio o un lugar de trabajo, proyecto, una evolución empresarial es ser líder en su rango de las empresas.

Un ejemplo muy claro son las empresas que venden carros, por que anteriormente ellas no vendían carros si no fue así como evolucionaron ya que la misma línea de las empresas las obligan a adaptarse a los negocios para poder crecer y tener un mercado más amplio, así como poder ser competitivas.

Cuando hablamos de un producto es cuando alguien tiene la capacidad de ofrecer un producto y poder comercializarlo bien para obtener un beneficio, entonces las empresas nacen de los negocios.

La demanda del producto es cuando vez quien esta comprando tu producto y cuantas cantidades se lleva.

Vivimos en un mundo lleno de información. El uso de esta puede y debe conducir a las empresas a aumentar su competitividad y ser líderes en el mercado.

Lo curioso de esto son las etapas elementales ya que tienes que hacerte varias preguntitas al respecto como lo son el:

- ¿Qué?: nos habla sobre el negocio
- ¿Dónde?: en donde va a estar planteado ese negocio, análisis de mercadeo, no necesariamente se necesita un lugar físico si no también puede ser virtual
- ¿Cómo?: es nuestro modelo de negocios, como opero mis recursos de una mejor manera para poder llegar mucho mejor al inicio del mercado
- ¿Cuándo?: análisis de factibilidad, cuando aplico mis estrategias en un mercado y de que manera las voy a aplicar, cuando voy a acabar, cuando voy a empezar, cuando me va a aduras, y cuento debo dejar esas estrategias.

Bien en este punto me gusto la inteligencia de negocios ya que es el uso de conocimientos e información por medio de tecnología de información para emprender o mejorar un negocio, la cual se divide en:

- Reportero: generar, almacenar, representar la información en donde se generan documentos para poder ver los reportes definidos a la medida, alertas en un proceso donde capturamos datos de información.
- análisis: se divide en 3
 - Inteligencia analítica: es la lógica que me permite hacer esos 2análisis.
 - Estrategias de mercadeo: en donde puedo aplicar mejor estas estrategias.
 - Planes de innovación emprendedurismo: nuevos análisis, para poder seguir siendo competitivo o poder serlo.

LUNCH & LEARN WEBINAR: MODELOS DE NEGOCIOS RELACIONADOS A APLICACIONES MÓVILES

Bien en este apartado encontramos un modelo de negocio me parece interesante esta parte ya que para cualquier proyecto de algún producto físico o digital se necesita tener un modelo de negocio entre todo ello encontramos ciertas cosas como lo son la forma en la que crear valor en el cliente intercambiando ese valor por un beneficio para mi empresa como:

- Definición y perfilamiento de mercado
- Definición de cliente
- Propuesta de valor
- Estrategia de llegada al cliente
- Esquemas de distribución del producto
- Diferenciadores de propuesta de valor
- Uniques de mi propuesta de valor
- Integración de mi cadena de valor
- Esquemas de relacionamiento con el cliente

Industrias maduras actividades emergentes tenemos todos estos casos:

- Escenarios en industria de manufactura
 - Acciones y seguimientos en la línea de producción
 - Flujo y aprobación de información
 - Inspección y aseguramiento de calidad
 - Logística y distribución
 - Entrega y distribución al cliente
 - Conocimiento del comportamiento del producto en el mercado
- Retail
 - Conocimiento del comportamiento del cliente en el piso de ventas
 - Reconocimiento y preferencias del cliente para la creación de nuevas necesidades
 - Monitoreo y seguridad en piso
 - Control de inventario y ciclos de venta de productos
 - Mejorar las experiencias de compras del cliente
 - Esquemas de fidelización
- Servicios
 - Mejorar la interactividad del establecimiento o prestador de servicio y el cliente
 - Automatizar el proceso de captura de necesidades del cliente
 - Esquemas de fidelización de clientes
 - Proporcionar información y conectarla con la decisión de compra
- Sistemas alimentarios
 - Sistema de cultivo y monitoreo de crecimiento
 - Proceso de trazabilidad
 - Inocuidad alimentaria

- Salud publica
 - ECE
 - Inventarios y disponibilidad de servicios y productos
 - Monitoreo y seguimiento de pacientes
 - Entretenimiento
- Transporte público
 - Ubicación
 - Identificación
 - Monitoreo de traslado
 - Estimaciones de ruta y tiempo
- Sociedad en su contexto
 - Interacción
 - Relación
 - Esparcimiento
 - Alerta temprana
 - Contingencia ambiental
 - Desde mi sillón en el contexto en el que escucho
- Teléfonos inteligentes, autos inteligentes
 - Servicios de asistencia remota
 - Monitoreo remoto de ubicación y ruta, pero también de condiciones generales
 - Interacción en red con otros vehículos y mobiliario urbano
 - Proveer información en ruta acerca del contexto de urbanización de servicios
 - Entretenimiento a bordo del vehículo

Con esto se puede hacer muchísimas cosas, esto puede quedar entendido en el cual debemos tener muy claro que queremos en el mercado que sean útiles y como se puede obtener dinero de ellas y la adopción tecnológica.