8 Saporosi

1 y 2 (Modelos Laudon)

1Kotler

3 Kotler

Cap 8 saporosi

El TP en presente, y en 3ra persona del singular

Capítulo 8 - APUNTES DE LA CLINICA EMPRESARIA DE FINES DE SIGLO (Saporosi):

* El mito de la recesión
* El rol de la gerencia
* El peligro del marketing superficial
* El rol de las universidades
  + Comentario profe: Desarrollo del espíritu emprendedor para transformar ideas en acciones. Si no tenes un emprendimiento no sos emprendedor, por lo tanto no tenes es eespititu emprendedor 🡪 Falso, podes igual tener el espíritu pero con tener el capital para iniciarlo o las condiciones del contexto no lo permiten
* Pregunta del auto, por que empezamos trabajando nosotros ¿por un propósito financiero? ¿Por la experiencia ganada?. Motivacion intrínseca es esto ultimo, es lo que nos abre mas puertas. Si la empresa se rodea de estos valores el crecimiento es mucho mas estable.
* Apendice (pregunta examen, vincular estos apéndices con un material):
  + El genomas de los mercados
  + El ajedrez aplicado a los negocios
    - El capitalista da el capital
    - El gerente dirige (NO MEZCLAR)
  + Mitos y leyendas del franchising
    - “Esto solo puede ser aplicado a grandes empresas” --> Falso, permite escalar la empresa o el negocio con esfuerzos de 3ros, por lo tanto esta todo bajo un esquema de cooperación
  + Valuacion de empresas web 2.0
    - Muchas empresas no tienen el lugar físico para trabajar.
    - Lo importante son las relaciones con el cliente

Modelos de Negocios electrónicos:

* Modelos de negocio. B2B, B2C, C2B, C2C, (B2G, C2G)(e inversa) 🡪 (opc)
* B2C: 🡪 Estas clasificaciones sirven para el punto de descripcion del negocio y mencionarla. Pregunta de examen, que tipo/Clasificacion es mi proyecto (creo que es proveedor de servicio)
  + portal (H web, servicios de búsqueda o mensajeria,HOR…),
  + proveedor de servicios: prestan exclusivamente un gran variedad de servicios.
  + proveedor de contenido: ofrecen información y entretenimiento como periódicos, sitios deportivos y otros recursos en línea que ofrecen a os clientes noticias actualizadas y consejos de interés especial, además de sugerencias y/o ventas de información.
    - 3 Tipos, propietarios, subsi, agregados
  + proveedor comunitario, Redes sociales, espacio virtual para la comunidad
  + proveedor de mercado: plataformas que conectan compradores con vendedores
  + E.Tailer (tiendas en línea a detalle 🡪 Tipos:
    - Comercio virtual (solo tiende presencia en la web.),
    - brick clics (virtual y presencial),
    - Catalogo virtual: tienda que ofrece un listado de sus producto.
    - Directo del fabricante: El propio fabricante permite la compra de sus productos en su pagina web
  + intermediario de secciones: (no lo escuche)
* C2B: Parnership
* B2B: Negocios en línea que le provee servicios o contenido a oras empresas
  + 2 Subcategorias: Mercado neto y Red industrial privada

*No se donde va esto:*

* E-Distributor
* E-Procurance -> ofrece un producto a una cadena de valor

C2C,

* P2P: "peer-to-peer" en inglés, se refiere a una red descentralizada donde todos los participantes (nodos) son iguales, sin un servidor central. Estos nodos pueden intercambiar información directamente entre sí
* N Commerce: comercio movil