

# **Ingeniería en Desarrollo de Software**

**Actividad:** Número 1.

**Nombre de la Actividad:** Desarrollo de estrategias innovadoras y gobernanza de datos.

**Nombre del Curso:** Desarrollo de estrategias tecnológicas.

**Tutor:** Humberto Jesús Ortega Vázquez.

**Alumno:** Omar Juárez Carmona.

**Fecha:** 10 - Enero – 2024.

## INDICE

Contextualización y actividad.....	3
Introducción.....	4
Descripción.....	6
Justificación.....	9
Desarrollo.....	11
- Modelo canva.....	11
- Estrategia guiada por mercado.....	12
- Estrategia guiada por tecnología.....	14
- Gobernanza de datos.....	16
Conclusión.....	21
Referencias y link.....	23

## CONTEXTUALIZACION Y ACTIVIDAD

### Contextualización:

Presentar una idea o proyecto suena muy cotidiano, sin embargo conlleva un sinnúmero de procesos y estrategias para hacer de este proyecto algo innovador, algo único, por tal a partir de una idea se pretende desarrollar estrategias innovadoras que permitan generar ventajas competitivas ante el mercado. Además, estas deberán tener base en las tendencias actuales en los negocios, así como la relación latente entre las estrategias guiadas por el mercado y por la tecnología, y el involucramiento con la gobernanza de datos.

Es importante tener en cuenta que las empresas están implementando iniciativas de transformación para ganar tiempo en el mercado y mantenerse competitivas, por lo que el propósito de la estrategia es definir la ventaja competitiva a través de la cual la empresa busca alcanzar un rendimiento específico.

La aplicación de la estrategia se logra mediante la utilización de actividades adecuadas de marketing y de valor añadido interno.

### Actividad:

- Describir un proyecto (o idea y diseñar el modelo de negocio Canva
- Desarrollar una estrategia de innovación guiada por el mercado
- Desarrollar una estrategia guiada por la tecnología
- Responder preguntas sobre la gobernanza de datos

## INTRODUCCION

Estamos iniciando nuestra primera actividad referente a la materia desarrollo de estrategias tecnológicas, pero para ello, debemos de tener en claro lo que es una estrategia tecnológica.

Una estrategia tecnológica es un plan detallado que una organización sigue para utilizar la tecnología de manera efectiva para alcanzar sus objetivos comerciales o institucionales. Esto implica identificar las necesidades tecnológicas, evaluar y seleccionar las soluciones adecuadas, implementarlas, gestionarlas y mantenerlas a lo largo del tiempo.

Algunos elementos clave de una estrategia tecnológica incluyen:

- **Objetivos claros:** Establecer metas específicas que la tecnología ayudará a lograr.
- **Evaluación de necesidades:** Identificar las necesidades tecnológicas actuales y futuras de la organización.
- **Selección de soluciones:** Determinar qué tecnologías, sistemas o herramientas son las más adecuadas para satisfacer esas necesidades.
- **Implementación y adopción:** Desarrollar un plan para implementar nuevas tecnologías de manera efectiva y capacitar a los empleados en su uso.
- **Gestión y mantenimiento:** Establecer procesos para gestionar, actualizar y mantener las tecnologías de manera continua.
- **Seguridad:** Integrar prácticas de seguridad para proteger los datos y sistemas de la organización.

Una estrategia tecnológica exitosa no solo se trata de invertir en la última tecnología, sino de alinear cuidadosamente las soluciones tecnológicas con los objetivos y las necesidades del negocio para maximizar su impacto y eficacia.

Los objetivos de una estrategia tecnológica pueden variar según la organización y sus metas específicas, pero suelen incluir algunos elementos fundamentales:

- Mejora de la eficiencia: Utilizar la tecnología para optimizar procesos internos, reducir costos operativos y aumentar la productividad.
- Innovación: Fomentar el uso de la tecnología para desarrollar nuevos productos, servicios o procesos que den a la organización una ventaja competitiva.
- Mejora de la experiencia del cliente: Implementar tecnologías que mejoren la experiencia del cliente, como sistemas de atención al cliente automatizados o plataformas de venta en línea más intuitivas.
- Acceso y análisis de datos: Utilizar la tecnología para recopilar, almacenar y analizar datos de manera efectiva, lo que permite tomar decisiones más informadas y estratégicas.
- Seguridad de la información: Proteger los datos y sistemas de la organización contra amenazas cibernéticas y garantizar la privacidad y confidencialidad de la información.
- Transformación digital: Facilitar la transición de la organización hacia modelos de negocio más digitales, aprovechando tecnologías emergentes para adaptarse mejor a un entorno cambiante.

Estos objetivos pueden variar según la industria, el tamaño y las necesidades específicas de cada organización, pero son fundamentales para guiar la implementación y el uso efectivo de la tecnología en el entorno empresarial.

En esta primera actividad, propondré una idea para la mejora la página web de Coppel, ya que yo me desempeño en esa empresa y tenemos muchos detalles con nuestros clientes digitales al momento de navegar en dicho sitio web. A mi punto de vista presenta varios problemas al momento de buscar un artículo en específico, lentitud al momento de realizar una compra, entro otros detalles.

## DESCRIPCION

Hablare de mi estrategia tecnológica para poder mejorar la página web de ventas de mi lugar de trabajo que es COPPEL.

Implementaré el motor de búsqueda de la página oficial de Coppel.com, ya que al momento de poder buscar artículos con un par de palabras clave, arroja un sin fin de opciones referentes a lo que estamos buscando y no genera una búsqueda exacta de lo que le sugerimos al motor de búsqueda, de igual manera presenta lentitud al momento de realizar una compra a través de dicho catálogo, pero para ello debemos de seguir estos sencillos pasos en esta mejora de estrategia tecnológica.

### **Análisis y evaluación:**

- Análisis de la página web actual:

Evaluar la funcionalidad, el diseño y la experiencia del usuario (UX).

Identificar áreas problemáticas, como lentitud de carga, navegación complicada o dificultades en el proceso de compra.

- Estudio de la competencia:

Analizar las estrategias tecnológicas utilizadas por competidores directos en sus páginas web de ventas.

Identificar características exitosas que puedan implementarse o mejorar.

### **Objetivos y planificación:**

- Definir objetivos claros:

Reducir el abandono del carrito de compra.

Mejorar la experiencia del usuario para aumentar el tiempo promedio de permanencia en la página.

- Planificación de mejoras tecnológicas:

Integrar un sistema de gestión de contenido (CMS) más ágil y eficiente.

Utilizar herramientas de análisis para comprender el comportamiento del usuario y optimizar el embudo de ventas.

### **Implementación y mejora:**

- Rediseño y desarrollo:

Diseñar una interfaz más intuitiva y atractiva, con énfasis en la usabilidad y la simplicidad.

Integrar pasarelas de pago más rápidas y seguras para mejorar la experiencia de compra.

Implementar un sistema de recomendaciones personalizadas basado en el historial de compras.

- Optimización y pruebas:

Realizar pruebas exhaustivas de la nueva página para identificar posibles fallos o áreas de mejora.

Utilizar pruebas A/B para comparar diferentes versiones y optimizar elementos clave.

### **Seguimiento y mantenimiento:**

- Análisis de datos y métricas:

Establecer métricas para evaluar el rendimiento, como tasas de conversión, tiempo de carga de la página y tasas de rebote.

Utilizar herramientas de análisis para monitorear y comprender el comportamiento del usuario.

- Iteración y mejora continua:

Basándose en los datos recopilados, realizar ajustes y mejoras continuas para

optimizar aún más la página web de ventas.

Mantenerse al tanto de las tendencias tecnológicas y las demandas cambiantes de los usuarios para seguir mejorando.

Esta estrategia tecnológica se enfoca en mejorar la experiencia del usuario, aumentar las conversiones y la eficiencia en una página web de ventas mediante la implementación de tecnologías y procesos innovadores.

Ahora daremos respuesta a las preguntas claves para identificar mejor la idea de mejora.

### **¿Cuál es el objetivo?**

Reducir el abandono del carrito de compra.

Mejorar la experiencia del usuario para aumentar el tiempo promedio de permanencia en la página.

Integrar un sistema de gestión de contenido (CMS) más ágil y eficiente.

Utilizar herramientas de análisis para comprender el comportamiento del usuario y optimizar el embudo de ventas.

### **¿Quiénes son los clientes?**

Todos los usuarios que día a día ingresan a nuestra empresa a realizar compras a través de Coppel.com, ya que al momento de visitar una tienda en físico, no encuentra gran variedad de artículos para satisfacer sus necesidades.

### **¿Cuál es la oferta de productos y/o servicios de la organización?**

Contamos con una gran variedad de artículos disponibles en físico en todas y cada una de nuestras tiendas Canadá y departamentales, pero en ocasiones no tenemos la variedad de tallas disponibles para tener al cliente satisfecho y es ahí donde ofrecemos nuestro servicio en línea para brindarle una extensa variedad de tallas y de modelos ajenos a los que tenemos en tienda física.

Además de mejores ofertas en nuestro catálogo oficial de Coppel.com.



## **JUSTIFICACION**

Tener una estrategia tecnológica es fundamental por varias razones:

- Comenzamos por la alineación con objetivos empresariales:

Una estrategia tecnológica bien definida asegura que la tecnología se utilice para apoyar y cumplir los objetivos generales de la organización, mejorando la eficiencia y la efectividad en el logro de metas comerciales.

- Optimización de recursos:

Ayuda a asignar recursos de manera más eficiente al identificar las necesidades tecnológicas prioritarias y evitar inversiones innecesarias o dispersas.

- Mejora la competitividad:

Las organizaciones que adoptan estrategias tecnológicas eficaces pueden ser más ágiles y competitivas al adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y a las tendencias tecnológicas emergentes.

- Innovación:

Una estrategia bien concebida fomenta la innovación al permitir la adopción de nuevas tecnologías y el desarrollo de soluciones creativas que puedan diferenciar a la empresa de sus competidores.

- Gestión de riesgos:

Incorpora medidas de seguridad y continuidad del negocio para proteger la información y minimizar interrupciones, lo que reduce el riesgo de pérdida de datos o de servicios.

- Eficiencia operativa:

Optimiza los procesos internos, agiliza la toma de decisiones y mejora la comunicación y colaboración entre equipos y departamentos, lo que conduce a una empresa más ágil y productiva.

- Adaptación al cambio:

Facilita la adaptación a entornos cambiantes al establecer una base sólida para la integración de nuevas tecnologías y la evolución continua de sistemas y procesos.

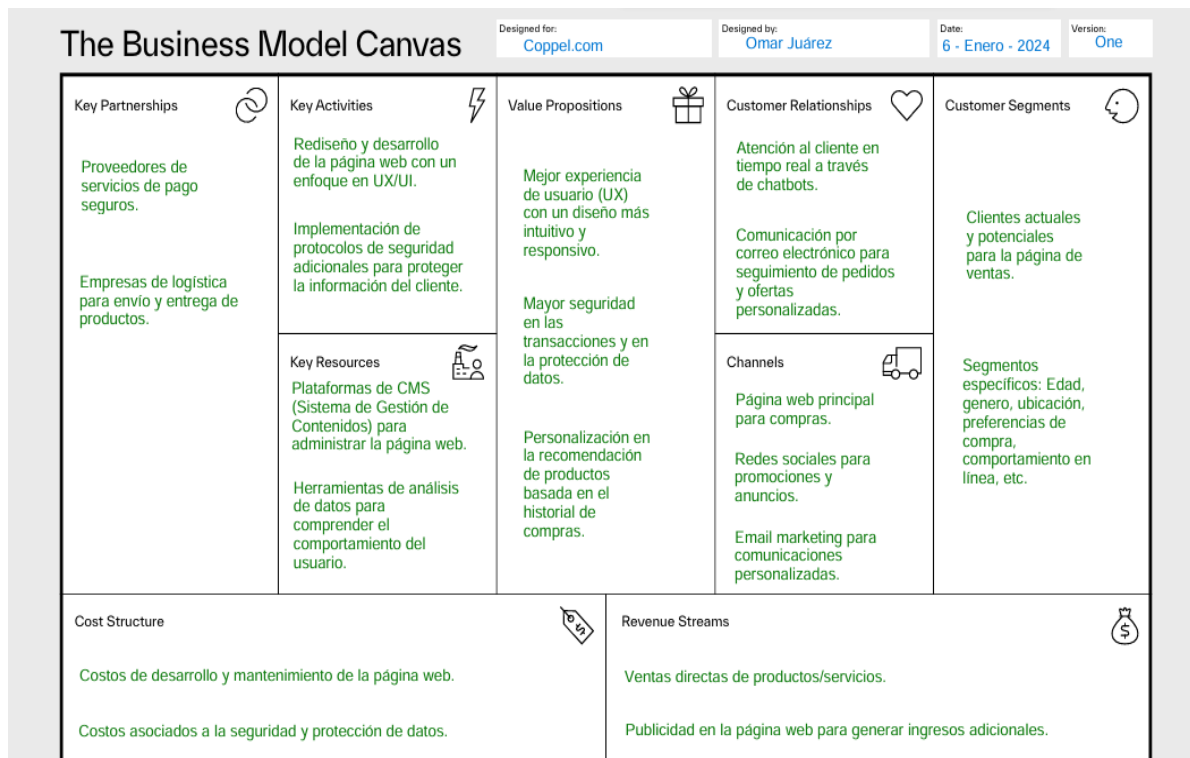
En resumen, una estrategia tecnológica bien formulada no solo es importante para el crecimiento y la innovación de una organización, sino que también es fundamental para su supervivencia en un entorno empresarial cada vez más digitalizado y competitivo.

# DESARROLLO

## Modelo Canvas

El modelo Canvas es una herramienta visual utilizada para describir, diseñar, desafiar e innovar en modelos de negocio. Es una forma estructurada y simplificada de representar diversos aspectos clave de una empresa o proyecto en una sola página.

El modelo Canvas se compone de nueve bloques fundamentales que ayudan a comprender cómo una empresa crea, entrega y captura valor. Estos bloques se dividen en secciones que representan aspectos específicos del negocio. El modelo Canvas más conocido es el Business Model Canvas, creado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur.



## **Estrategia guiada por mercado**

Esta estrategia se centra en ofrecer una experiencia superior al cliente, diferenciándose de la competencia y creando una propuesta de valor atractiva y relevante para el mercado objetivo, utilizando herramientas de marketing y contenido para aumentar la interacción y el compromiso.

### **Investigación de mercado**

- Análisis de clientes:

Identificación de clientes objetivo: Jóvenes adultos de 25 a 40 años, interesados en productos electrónicos y tecnológicos.

Preferencias: Valoran la conveniencia, la calidad y la información detallada sobre los productos.

- Análisis de la competencia:

Competidores: Tiendas online reconocidas y especializadas en electrónicos.

Hallazgos: Oportunidad de destacarse ofreciendo una combinación única de servicio al cliente, asesoramiento técnico y envíos rápidos y gratuitos.

### **Propuesta de valor**

- Diferenciación:

Propuesta de valor: Ofrecer una experiencia personalizada con asesoramiento técnico gratuito, envío rápido y devoluciones fáciles.

Énfasis en la calidad de los productos, garantía extendida y contenido educativo sobre uso y mantenimiento.

### **Estrategia de producto/servicio**

- Desarrollo de la oferta:

Ampliar el catálogo para incluir productos de alta calidad y últimos lanzamientos.

Ofrecer paquetes de productos complementarios y accesorios para mejorar la experiencia del cliente.

## **Experiencia del usuario y estrategia de contenido**

- Experiencia del usuario (UX):

Rediseñar la página web para que sea intuitiva y fácil de navegar, con un proceso de compra claro y sin complicaciones.

Optimizar la página para carga rápida y acceso desde dispositivos móviles.

- Contenido relevante:

Crear guías de compra, reseñas detalladas y tutoriales sobre productos para ayudar a los clientes en su decisión de compra.

Implementar una sección de preguntas frecuentes y un chat en vivo para brindar soporte instantáneo.

## **Estrategia de marketing y comunicación**

- Canales de marketing:

Estrategia de marketing en redes sociales enfocada en demostraciones de productos y testimonios de clientes.

Publicidad pagada en Google Ads y colaboraciones con influencers para aumentar la visibilidad.

- Interacción y compromiso:

Fomentar la participación de los clientes a través de concursos, encuestas y promociones exclusivas para suscriptores.

Enviar correos electrónicos personalizados con ofertas especiales y contenido relevante.

## **Medición y optimización**

- Análisis de datos:

Seguimiento de métricas clave como tasa de conversión, tiempo en la página y tasa de abandono del carrito.

Evaluar regularmente el rendimiento de las campañas de marketing y la experiencia del usuario para ajustar estrategias según los resultados.

## **Estrategia guiada por tecnología**

Una estrategia tecnológica es un plan detallado que una organización sigue para utilizar la tecnología de manera efectiva con el fin de alcanzar sus objetivos comerciales, institucionales o de otro tipo. Esta estrategia implica identificar las necesidades tecnológicas, evaluar y seleccionar las soluciones adecuadas, implementarlas, gestionarlas y mantenerlas a lo largo del tiempo.

Mejorar la experiencia del cliente y aumentar las conversiones en la página web de ventas.

### **Estrategia tecnológica**

- Personalización del sitio web:

Implementar un sistema de recomendaciones basado en algoritmos de aprendizaje automático para ofrecer productos relevantes según el historial de compras y navegación del cliente.

- Optimización de la experiencia del usuario (UX):

Rediseñar la página web con un enfoque en la simplicidad y la facilidad de navegación, utilizando un diseño responsivo para una experiencia consistente en diferentes dispositivos.

- Mejora del proceso de compra:

Integrar un sistema de pago más rápido y seguro, con múltiples opciones de pago para mejorar la comodidad del cliente.

Simplificar el proceso de registro y compra para reducir el abandono del carrito.

- Implementación de herramientas de analítica:

Utilizar herramientas de análisis de datos avanzadas para comprender el comportamiento del usuario en la página web.

Realizar pruebas A/B para optimizar elementos clave como la disposición de la página, los llamados a la acción (CTA) y los colores utilizados.

- Integración de chatbots y Soporte en tiempo real:

Implementar chatbots para proporcionar asistencia instantánea a los clientes durante su navegación y proceso de compra.

Ofrecer soporte en tiempo real para resolver consultas y problemas de manera rápida y efectiva.

- Estrategia de marketing digital:

Utilizar técnicas de SEO (Optimización de Motores de Búsqueda) para mejorar la visibilidad en línea y atraer tráfico relevante a la página.

Lanzar campañas de marketing digital segmentadas en redes sociales y a través de correos electrónicos personalizados para promocionar productos y ofertas especiales.

- Seguridad y protección de datos:

Implementar medidas de seguridad robustas para proteger los datos de los clientes y garantizar transacciones seguras.

- Actualización y mantenimiento continuos:

Programar actualizaciones regulares del sitio web para mantenerlo actualizado y aprovechar las últimas funcionalidades tecnológicas y de seguridad.

Esta estrategia tecnológica está diseñada para mejorar la experiencia general del cliente en la página web de ventas, utilizando diferentes herramientas y tecnologías para optimizar cada etapa del proceso de compra y brindar un servicio más personalizado y eficiente.

## **Gobernanza de datos**

La gobernanza de datos se refiere al conjunto de procesos, políticas, estándares y prácticas que una organización implementa para garantizar la calidad, la integridad, la seguridad y el uso ético de sus datos. Es un marco de trabajo que establece quién es responsable de los datos, cómo se gestionan, se acceden, se utilizan y se protegen a lo largo de toda la organización.

### **¿Qué datos son importantes para la empresa o para los potenciales clientes de datos?**

Los datos importantes para una empresa en una página web pueden variar según el enfoque y los objetivos específicos de la organización, así como las necesidades y expectativas de sus potenciales clientes. Aquí hay algunos tipos de datos que suelen ser relevantes:

Para la Empresa:

- Datos de analítica web: Estadísticas sobre el tráfico del sitio, tiempo de permanencia, páginas más visitadas, tasa de rebote, etc. Estos datos proporcionan información sobre el rendimiento y la eficacia del sitio web.
- Datos de conversión: Información sobre la tasa de conversión, seguimiento de ventas, carritos abandonados, etc., para entender cómo los usuarios interactúan con el sitio y qué acciones llevan a conversiones.
- Información de comportamiento del usuario: Datos sobre cómo los usuarios navegan por el sitio, qué buscan, qué productos ven o añaden al carrito, lo que proporciona información valiosa para mejorar la experiencia del usuario y la estrategia de marketing.
- Datos de contacto y registro: Información recopilada a través de formularios de contacto, suscripciones a boletines, cuentas de usuario, etc., para facilitar la comunicación y construir relaciones con los clientes.



- Datos de operación: Información interna relacionada con la gestión de pedidos, inventario, logística, que ayuda a optimizar los procesos internos.

Para los potenciales clientes:

- Información de producto/servicio: Descripciones detalladas, imágenes, especificaciones técnicas, precios, reseñas de productos, etc., que ayudan a los clientes a tomar decisiones informadas sobre las compras.
- Información de contacto: Facilidad para encontrar información de contacto, como números de teléfono, direcciones de correo electrónico o formularios de contacto, para consultas o soporte.
- Política de privacidad y seguridad: Transparencia sobre cómo se manejan y protegen los datos personales, lo que aumenta la confianza del cliente.
- Proceso de compra y pagos: Claridad en los pasos de compra, opciones de pago seguras y transparentes, políticas de devolución, etc., que proporcionan una experiencia de compra cómoda y confiable.
- Contenido educativo o informativo: Blogs, guías, preguntas frecuentes (FAQs), tutoriales, que agregan valor al usuario, ayudan a resolver problemas y establecen autoridad en el sector.

Estos datos son importantes para la empresa porque les permiten comprender mejor a sus usuarios y adaptar su estrategia, así como también es fundamental para los potenciales clientes ya que les proporcionan la información necesaria para tomar decisiones de compra informadas y sentirse seguros y cómodos al interactuar con el sitio web.

## **¿La capacidad de datos o los datos almacenados pueden aumentar el valor global de la empresa?**

Definitivamente, la capacidad de datos y la calidad de los datos almacenados pueden aumentar significativamente el valor global de una página web, a continuación lo explico a detalle.

Mejora de la experiencia del usuario (UX):

- Personalización: Cuantos más datos relevantes se recopilen y almacenen de manera ética y segura, mejor se puede personalizar la experiencia del usuario. Esto incluye recomendaciones de productos, contenido específico y ofertas personalizadas.
- Facilidad de uso: Al almacenar datos sobre las preferencias de los usuarios, patrones de comportamiento y opciones anteriores, se puede simplificar y agilizar el proceso de navegación y compra, mejorando así la experiencia del usuario.

Estrategias de marketing más efectivas:

- Segmentación de audiencia: Almacenar datos demográficos, preferencias y comportamientos de los usuarios permite segmentar la audiencia de manera más precisa para campañas de marketing específicas y efectivas.
- Retargeting: Los datos almacenados pueden permitir el retargeting, mostrando anuncios específicos a usuarios que han visitado la página antes, lo que puede aumentar las conversiones.

Toma de decisiones informadas:

- Análisis avanzado: Cuantos más datos se recojan y almacenen, mayor será la cantidad de información disponible para análisis profundos. Esto puede proporcionar información valiosa para la toma de decisiones estratégicas en términos de productos, marketing, experiencia del usuario, etc.

Aumento de la confianza y la lealtad del cliente:

- Personalización y atención al cliente: Los datos almacenados pueden ayudar a ofrecer un servicio al cliente más eficiente y personalizado, lo que puede aumentar la satisfacción y la fidelidad del cliente.
- Transparencia y seguridad: La capacidad para almacenar datos de manera segura y transparente, respetando la privacidad del usuario, puede aumentar la confianza en la marca y la página web.

En resumen, la capacidad de almacenar y utilizar datos de manera efectiva y ética puede tener un impacto sustancial en la experiencia del usuario, las estrategias de marketing, la toma de decisiones y la percepción general de la página web, lo que contribuye significativamente a su valor global.

**¿La empresa/proyecto puede crear valor adicional a partir de los datos, ya sea vendiéndolos a los clientes u otras partes interesadas?**

Una empresa de ventas en línea puede generar valor adicional a partir de los datos que recopila, pero la forma en que puede vender esos datos está sujeta a consideraciones éticas, legales y de privacidad. La venta de datos puede ser una estrategia viable para generar ingresos adicionales o crear asociaciones estratégicas, pero debe hacerse de manera transparente y respetuosa con la privacidad de los usuarios.

Mejora de la Experiencia del Cliente:

- Personalización: Utilizar los datos recopilados para personalizar la experiencia del cliente. Esto puede incluir recomendaciones de productos, ofertas personalizadas o una navegación más intuitiva basada en el historial de compras y preferencias.

Ofrecer servicios o herramientas basadas en datos:

- Plataforma de Análisis: Ofrecer acceso a herramientas de análisis o paneles de control que permitan a otras empresas o clientes obtener información valiosa a partir de los datos recopilados.

Publicidad dirigida o colaboraciones con anunciantes:

- Publicidad basada en datos: Utilizar datos anonimizados para ofrecer publicidad dirigida en la propia plataforma de ventas o colaborar con anunciantes interesados en audiencias específicas.

Creación de informes o estudios:

- Investigación de mercado: Utilizar datos agregados y anonimizados para generar informes o estudios de mercado que puedan ser vendidos a otras empresas o instituciones interesadas en información específica.

Modelos de suscripción o acceso:

- Acceso a datos premium: Ofrecer acceso a datos específicos o segmentados a través de modelos de suscripción, donde otras empresas pueden acceder a información valiosa para sus propios fines.

Alianzas estratégicas o colaboraciones:

- Intercambio de datos: Establecer alianzas estratégicas con otras empresas para intercambiar datos de manera ética y beneficiosa para ambas partes.

La venta de datos puede ser una oportunidad para generar ingresos adicionales, pero es fundamental respetar la privacidad de los usuarios y seguir todas las regulaciones y leyes de protección de datos correspondientes. La transparencia y la ética en el manejo de los datos son cruciales para mantener la confianza de los clientes y construir relaciones sólidas con otras partes interesadas.

## CONCLUSION

Una estrategia tecnológica es un plan detallado que una organización sigue para utilizar la tecnología de manera efectiva para alcanzar sus objetivos comerciales o institucionales. Esto implica identificar las necesidades tecnológicas, evaluar y seleccionar las soluciones adecuadas, implementarlas, gestionarlas y mantenerlas a lo largo del tiempo.

El objetivo es mejorar la experiencia de los clientes, aumentar la eficiencia operativa o lograr un mayor alcance en el mercado mediante el uso estratégico de la tecnología.

Encontramos componentes clave en la estrategia tecnológica para su mejor implementación que vamos a mencionar a continuación.

**Análisis de Necesidades:** Identificación de las necesidades actuales y futuras de la organización en términos de tecnología.

**Selección de Soluciones:** Evaluación y elección de las soluciones tecnológicas más adecuadas para abordar esas necesidades.

**Implementación y Adopción:** Desarrollo de un plan para implementar las soluciones tecnológicas de manera efectiva, asegurando la adopción y la capacitación adecuadas del personal.

**Gestión y Mantenimiento:** Establecimiento de procesos para gestionar y mantener las tecnologías implementadas de manera continua, incluyendo actualizaciones y seguridad.

**Innovación Continua:** Fomento de un ambiente que promueva la innovación tecnológica constante para mantenerse al día con las tendencias y las necesidades cambiantes del mercado.

Enfoques Posibles: Mejora de la experiencia del usuario a través de la personalización, la navegación intuitiva y la optimización de la plataforma.

Aumento de la eficiencia operativa mediante la automatización de procesos, la integración de sistemas y la gestión eficaz de datos.

Uso estratégico de análisis de datos para la toma de decisiones informadas y la identificación de oportunidades de crecimiento.

Aspectos Clave a Considerar: Privacidad y seguridad de los datos.

Cumplimiento normativo y legal.

Flexibilidad para adaptarse a cambios y avances tecnológicos.

Valor agregado para los usuarios finales y la empresa.

Medición y Evaluación: Establecimiento de métricas clave para evaluar el rendimiento y la efectividad de la estrategia tecnológica.

Ajuste continuo basado en el análisis de resultados y la retroalimentación.

Esta estrategia tecnológica busca alinear los recursos tecnológicos con los objetivos de la empresa, asegurando una implementación efectiva y un mantenimiento continuo para maximizar el valor agregado.

En resumen, una estrategia tecnológica es fundamental para el éxito de una empresa en la era digital.

Hemos implementado una estrategia tecnológica en esta primera actividad, en donde hemos propuesto la mejora a nuestro sitio oficial de mi área laboral que es Coppel.

La importancia de esta, es para tener una mayor afluencia de clientes y hacerle la vida más fácil al cliente digital al momento de visitar nuestro sitio oficial para poder realizar una compra en línea de un artículo que no pudo encontrar en físico.

Nos vemos en la segunda actividad para seguir conociendo más a detalle sobre el desarrollo de estrategias tecnológicas.

## REFERENCIAS

*Cascade*. (n.d.). Cascade.App. Retrieved January 4, 2024, from

<https://auth.go.cascade.app/u/login/identifier?state=hKFo2SBMY3hjalDOYW9WaFpoYXhJMEpST3VuRlprU1FhN3NVTKFur3VuaXZlcnNhbC1sb2dpcqNoaWTZIHlXQlZxQVJkSl8zbVBkWWdGeHVsem94Nod3RjBabWdIo2NpZNkgcGJpNUgoRUZXOWliQolyYnJ4Nzg5Nm12V3BVakJYYTc>

*Strategyzer*. (n.d.). Strategyzer.com. Retrieved January 6, 2024, from

<https://platform.strategyzer.com/dashboard>

*ChatGPT*. (n.d.). Openai.com. Retrieved January 6, 2024, from

<https://openai.com/chatgpt>

## LINK

[Omarsitho1988 \(github.com\)](#)