



Carrera:

Ing. Tic 's.

Materia:

Desarrollo de Aplicaciones de Consulta SI

Semestre:

9º

Docente:

Eduardo Flores Gallegos.

Alumnos:

Sergio Antonio Reyes Ibarra.

Carretera a la Estación de Rincón Km. 1 C.P. 20670 Pabellón de Arteaga, Aguascalientes

Tel. 465 958-2482 Ext. 104 e-mail: plan_parteaga@tecnm.mx tecnm.mx |

pabellon.tecnm.mx



Unidad1 Tarea1 21/082024 Tipos de sistemas:**Sistemas de Procesamiento de Transacciones (TPS)**

Descripción: Estos sistemas se encargan de gestionar y procesar las transacciones diarias y rutinarias dentro de una organización, como las relacionadas con ventas, pagos, depósitos, y retiros.

Ejemplo: Un sistema de caja en un supermercado.

Sistemas de Automatización de Oficina (OAS) y Sistemas de Trabajo del Conocimiento (KWS)

OAS: Estos sistemas se diseñan para automatizar las tareas comunes de oficina, incluyendo la gestión de documentos, correos electrónicos, y calendarios.

KWS: Están enfocados en apoyar a profesionales y trabajadores especializados, como ingenieros o científicos, en tareas que requieren conocimientos específicos.

Ejemplo: Herramientas como Microsoft Office (OAS) o software de diseño CAD (KWS).

Sistemas de Información Gerencial (MIS)

Descripción: Proveen información clave y resúmenes de datos que facilitan la toma de decisiones a los gerentes.

Ejemplo: Un sistema que elabora reportes de ventas mensuales para los directivos.

Sistemas de Apoyo a la Decisión (DSS)

Descripción: Asisten a los gerentes en la toma de decisiones complejas mediante el análisis de datos y la simulación de diferentes escenarios.

Ejemplo: Un sistema que ayuda a determinar la ubicación ideal para una nueva tienda utilizando análisis de mercado.

Inteligencia Artificial (IA) y Sistemas Expertos (ES)

IA: Tecnología que capacita a las máquinas para realizar tareas que generalmente requieren inteligencia humana, como el reconocimiento de voz o la toma de decisiones.

ES: Sistemas diseñados para imitar el juicio y comportamiento de un experto en un campo específico.

Ejemplo: Un sistema que asesora a médicos en diagnósticos basándose en un extenso historial de casos (ES).

Sistemas de Apoyo a Decisiones en Grupo (GDSS) y Sistemas de Trabajo Colaborativo Soportado por Computadora (CSCW)

GDSS: Facilitan la toma de decisiones colectivas dentro de un grupo mediante tecnologías de comunicación y colaboración.

CSCW: Permiten a equipos de trabajo colaborar a distancia, posibilitando que varias personas trabajen juntas sin estar en el mismo lugar.

Ejemplo: Software de videoconferencia con herramientas para votaciones y debates (GDSS) o plataformas colaborativas como Slack o Trello (CSCW).

Sistemas de Apoyo Ejecutivo (ESS)

Descripción: Son sistemas diseñados para asistir a los altos ejecutivos en la toma de decisiones estratégicas, ofreciendo acceso rápido y fácil a información crucial.

Ejemplo: Un panel de control que muestra los indicadores clave de rendimiento (KPIs) para un director general.

Trabajo en clase 1: 22/08/24

1. Elementos Interrelacionados o Interdependientes

Atraer a los clientes a un sitio Web de comercio electrónico y Proporcionar información a los clientes acerca de los productos y servicios que se ofrecen: Para atraer clientes, es esencial que el sitio web tenga contenido atractivo y relevante sobre los productos y servicios. La calidad de la información proporcionada puede influir en la decisión de los clientes de permanecer en el sitio.

Dar a los clientes la facilidad de personalizar productos en línea y Completar las transacciones con los clientes: La capacidad de personalizar productos debe estar integrada con el sistema de transacciones para asegurar que los pedidos personalizados se procesen correctamente.

Aceptar diversas formas de pago de los clientes y Completar las transacciones con los clientes: La aceptación de múltiples formas de pago debe estar alineada con el sistema de procesamiento de transacciones para garantizar que todos los pagos se procesen correctamente y de manera segura.

Dar a los clientes apoyo técnico a través del sitio Web, posterior a la venta y Organizar la entrega de productos y servicios: El soporte técnico y la organización de la entrega deben estar conectados para resolver problemas que puedan surgir con las entregas o el uso de los productos, proporcionando una experiencia postventa fluida.

Personalizar la apariencia del sitio Web para los diversos clientes y Atraer a los clientes a un sitio Web de comercio electrónico: La personalización del sitio web puede influir en la atracción de clientes, creando una experiencia de usuario que resuene con sus intereses y necesidades.

2. Fronteras del Sistema

Para Marathón Vitamin Shops, los elementos críticos para comenzar podrían ser:

Atraer a los clientes a un sitio Web de comercio electrónico: Es esencial para el éxito inicial, ya que sin tráfico, no habrá ventas.

Proporcionar información a los clientes acerca de los productos y servicios que se ofrecen:
Información clara y detallada es fundamental para convertir visitantes en clientes.

Completar las transacciones con los clientes y Aceptar diversas formas de pago de los clientes: Estos elementos son cruciales para el funcionamiento del comercio electrónico y deben ser implementados desde el principio.

Elementos que se pueden dejar para una posterior exploración:

Dar a los clientes la facilidad de personalizar productos en línea: Aunque puede ser un diferenciador importante, la personalización puede ser añadida una vez que el sitio web esté en funcionamiento.

Dar a los clientes apoyo técnico a través del sitio Web, posterior a la venta: Un sistema de soporte puede ser implementado gradualmente a medida que se vayan estableciendo las operaciones y el volumen de clientes aumente.

Organizar la entrega de productos y servicios: Aunque importante, la logística de entrega puede ser desarrollada a medida que el negocio crezca.

Personalizar la apariencia del sitio Web para los diversos clientes: La personalización avanzada del sitio puede ser implementada más adelante, cuando se tenga una mejor comprensión de los comportamientos y preferencias de los clientes.

3. Manejo Interno vs. Subcontratación

Manejo Interno:

Atraer a los clientes a un sitio Web de comercio electrónico: La estrategia de marketing y SEO es fundamental para el éxito y debería ser manejada internamente para asegurar que la visión de la marca se refleje adecuadamente.

Proporcionar información a los clientes acerca de los productos y servicios que se ofrecen: La creación de contenido relevante y preciso sobre los productos debe estar bajo el control de la empresa para garantizar coherencia con la oferta y los valores de la tienda.

Subcontratación:

Carretera a la Estación de Rincón Km. 1 C.P. 20670 Pabellón de Arteaga, Aguascalientes

Tel. 465 958-2482 Ext. 104 e-mail: plan_parteaga@tecnm.mx tecnm.mx |

pabellon.tecnm.mx

Aceptar diversas formas de pago de los clientes: Puede ser más eficiente subcontratar este aspecto a empresas especializadas en procesamiento de pagos para manejar la integración de diferentes métodos de pago y garantizar la seguridad de las transacciones.

Organizar la entrega de productos y servicios: Subcontratar la logística a empresas especializadas puede ofrecer una solución más eficiente y escalable, permitiendo a Marathón Vitamin Shops centrarse en sus operaciones principales.

Dar a los clientes apoyo técnico a través del sitio Web, posterior a la venta: Empresas especializadas en soporte técnico pueden ofrecer un servicio al cliente más robusto y eficiente, permitiendo a Marathón Vitamin Shops ofrecer asistencia profesional sin tener que gestionar un equipo interno completo.

Sistemas de Apoyo Ejecutivo (ESS)

Descripción: Son sistemas diseñados para asistir a los altos ejecutivos en la toma de decisiones estratégicas, ofreciendo acceso rápido y fácil a información crucial.

Ejemplo: Un panel de control que muestra los indicadores clave de rendimiento (KPIs) para un director general.

Trabajo en clase 2 revision: 23/08/24

1. Elementos Interrelacionados o Interdependientes

1. Atraer a los clientes a un sitio Web de comercio electrónico y Proporcionar información a los clientes acerca de los productos y servicios que se ofrecen: Para atraer clientes, es esencial que el sitio web tenga contenido atractivo y relevante sobre los productos y servicios. La calidad de la información proporcionada puede influir en la decisión de los clientes de permanecer en el sitio.
2. Dar a los clientes la facilidad de personalizar productos en línea y Completar las transacciones con los clientes: La capacidad de personalizar productos debe estar integrada con el sistema de transacciones para asegurar que los pedidos personalizados se procesen correctamente.
3. Aceptar diversas formas de pago de los clientes y Completar las transacciones con los clientes: La aceptación de múltiples formas de pago debe estar alineada con el sistema de procesamiento de transacciones para garantizar que todos los pagos se procesen correctamente y de manera segura.
4. Dar a los clientes apoyo técnico a través del sitio Web, posterior a la venta y Organizar la entrega de productos y servicios: El soporte técnico y la organización de la entrega deben

estar conectados para resolver problemas que puedan surgir con las entregas o el uso de los productos, proporcionando una experiencia postventa fluida.

5. Personalizar la apariencia del sitio Web para los diversos clientes y Atraer a los clientes a un sitio Web de comercio electrónico: La personalización del sitio web puede influir en la atracción de clientes, creando una experiencia de usuario que resuene con sus intereses y necesidades.

2. Fronteras del Sistema

Para Marathón Vitamin Shops, los elementos críticos para comenzar podrían ser:

- Atraer a los clientes a un sitio Web de comercio electrónico: Es esencial para el éxito inicial, ya que sin tráfico, no habrá ventas.
- Proporcionar información a los clientes acerca de los productos y servicios que se ofrecen: Información clara y detallada es fundamental para convertir visitantes en clientes.
- Completar las transacciones con los clientes y Aceptar diversas formas de pago de los clientes: Estos elementos son cruciales para el funcionamiento del comercio electrónico y deben ser implementados desde el principio.

Elementos que se pueden dejar para una posterior exploración:

- Dar a los clientes la facilidad de personalizar productos en línea: Aunque puede ser un diferenciador importante, la personalización puede ser añadida una vez que el sitio web esté en funcionamiento.
- Dar a los clientes apoyo técnico a través del sitio Web, posterior a la venta: Un sistema de soporte puede ser implementado gradualmente a medida que se vayan estableciendo las operaciones y el volumen de clientes aumente.
- Organizar la entrega de productos y servicios: Aunque importante, la logística de entrega puede ser desarrollada a medida que el negocio crezca.
- Personalizar la apariencia del sitio Web para los diversos clientes: La personalización avanzada del sitio puede ser implementada más adelante, cuando se tenga una mejor comprensión de los comportamientos y preferencias de los clientes.

3. Manejo Interno vs. Subcontratación

Manejo Interno:

Carretera a la Estación de Rincón Km. 1 C.P. 20670 Pabellón de Arteaga, Aguascalientes

Tel. 465 958-2482 Ext. 104 e-mail: plan_parteaga@tecnm.mx tecnm.mx |

pabellon.tecnm.mx

- Atraer a los clientes a un sitio Web de comercio electrónico: La estrategia de marketing y SEO es fundamental para el éxito y debería ser manejada internamente para asegurar que la visión de la marca se refleje adecuadamente.
- Proporcionar información a los clientes acerca de los productos y servicios que se ofrecen: La creación de contenido relevante y preciso sobre los productos debe estar bajo el control de la empresa para garantizar coherencia con la oferta y los valores de la tienda.

Subcontratación:

- Aceptar diversas formas de pago de los clientes: Puede ser más eficiente subcontratar este aspecto a empresas especializadas en procesamiento de pagos para manejar la integración de diferentes métodos de pago y garantizar la seguridad de las transacciones.
- Organizar la entrega de productos y servicios: Subcontratar la logística a empresas especializadas puede ofrecer una solución más eficiente y escalable, permitiendo a Marathón Vitamin Shops centrarse en sus operaciones principales.
- Dar a los clientes apoyo técnico a través del sitio Web, posterior a la venta: Empresas especializadas en soporte técnico pueden ofrecer un servicio al cliente más robusto y eficiente, permitiendo a Marathón Vitamin Shops ofrecer asistencia profesional sin tener que gestionar un equipo interno completo.

Sistemas de Apoyo Ejecutivo (ESS)

Descripción: Son sistemas diseñados para asistir a los altos ejecutivos en la toma de decisiones estratégicas, ofreciendo acceso rápido y fácil a información crucial.

Ejemplo: Un panel de control que muestra los indicadores clave de rendimiento (KPIs) para un director general.