

**Instituto Tecnológico De Iztapalapa**

**Tlapalamatl Robles Mayte Aketzaly**

**Número De Control: 181080167**

**Grupo: ISC-5AV**

**Carrera: ISC**

**Materia: Fundamentos De Ingeniería De  
Software**

**Profesor: M.C. Abiel Tomás Parra  
Hernández**

**Semana 7**

# Lunch & Learn Webinar: Análisis de Negocio Ágil, ¿es esto viable?

En el video Gabriel Almeida nos explica acerca de business analysis y agilidad y nos dice que la agilidad es un término que utilizado para describir una serie de metodologías para el desarrollo iterativo de software, y también nos dice de algunos rasgos que común entre las metodologías ágiles son liberación frecuente de productos, altos niveles de colaboración de equipo en tiempo real documentación reducida y evolución frecuente de riesgos y valor de negocio, y nos dice que las condiciones de mercado actuales, en el que se viven cambios rápidos y constantes están requiriendo a las compañías acortar los ciclos de vida para la entrega de productos o servicios y que tengan una mayor respuesta a las experiencias de los clientes.

Nos dice que la metodología de desarrollo ágil está liderando el camino ayudando a los equipos de desarrollo de software y que se ajusta a su nueva economía y que estas metodologías retan nuestro concepto de mejores prácticas de ingeniería de software con una dirección de proyectos y de cómo liderar los equipos, el movimiento ágil impacta con cada rol en un equipo de proyectos de forma diferente y crea oportunidades de aprender nuevas habilidades y desarrollar nuevas formas de trabajo.

Nos comenta que el desarrollo ágil esta teniendo o un impacto significativo en la profesión del analista de negocios del cual puede jugar un rol clave en un equipo ágil para ser exitoso primero tiene que cambiar su forma tradicional de pensar acerca de los requerimientos necesita considerar aprender nuevas habilidades para escribirlos y nuevas técnicas para gestionarlos y el éxito dependerá de que gran parte de los análisis de negocios estén bien adaptados la nuevas formas de trabajo con los requerimientos de creación de equipos de trabajos y tenga una colaboración en que haya.

# **Lunch & Learn Webinar: modelos de negocios relacionados a aplicaciones móviles**

En el video mariano contreras no habla acerca de modelos de negocios y sus apps nos propone como sería un modelo de negocios con unas características la información que se creara valor al cliente intercambiando ese valor por un beneficio para la empresa, definición y perfilamiento de mercado, definición de cliente, propuesta de valor, estrategia de llegada al cliente, esquemas de distribución del producto, diferenciadores de la propuesta de valor uniqueness de la propuesta de valor y esquemas de relacionamiento con el cliente los relacionados con el cliente ya que son los importantes son: “suscripción, renta, licenciamiento, servicios”, y que también no solo depende de la aplicación, en el punto de virtual que desarrolle ya que muchos seguirá pasando por los servicios que pueda entregar en el mundo real .

Es un modelo que no es algo nuevo ya que todo modelo tiene que renovarse para poder continuar vivo así que con mayor frecuencia y se suma la tendencia digital y móvil, las industrias maduras actividades emergentes son conocimiento del comportamiento del cliente en el piso de ventas, reconocimiento y referencias de clientes para la creación de nuevas necesidades, monitores y seguridad de mercancía de piso, control de inventarios y ciclos de venta de productos, mejorar las experiencias de compra del cliente, esquema de fidelización, y con los servicios mejorara la interactividad entre el 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.

Con esto se puede decir que nace la demanda del mercado dónde cobra vital importancia lo que se hace y lo que se dice ya que se puede adaptar a diferentes esquemas pero principalmente en presentaciones comerciales o reuniones de venta en general en todo momento y en el lugar donde sea necesario.

# **Inteligencia De Negocios Liderados Y Toma De Decisión: La Tercia Perfecta Para La Competitividad**

Vivimos en un mundo lleno de información el uso de esto puede y nos debe conducir a las empresas a aumentar su competitividad y ser líderes en el mercado y si estamos listos para saber cómo cambiar las estrategias para lograr ser mejor en la rama, esta video tiene el propósito de para mejora de decisiones para poder líderes, jefes, supervisores, estudiantes y profesionistas en cualquier tipo de ingeniería informática, programadores entre más.

En el mundo actual ronda negocios para poder hacer negocios, saber cómo es que han adaptado las empresas para su mejoría y para poder ser competitivas y ser líderes en su campo.

Que es un negocio es una actividad, sistema, método o sistema de obtener un beneficio generalmente monetario a cambio de ofrecer bienes o servicios a otras personas, las empresas surgen de los negocios ya que pueden existir tipos de negocios y son: lucrativos, satisfactorios, comercializadores y transaccionales y intercambiacionales, en los elementos que son nichos de mercado demanda los clientes innovadores copiadore, recurrentes y transitorios los medios son recursos, modos inteligencia de negocios, en el caso de un emprendedor es que sabemos hacer las cosas tiene conocimiento pero no tiene los recursos necesarios.

Para que podamos entender un negocio es necesario tomar en cuenta en que nos habla el negocio que es, donde va estar planteado y como está el negocio o una administración ya que sea competitivo para poder llegar a un buen comer, cuando tendré que mejorar las estrategias y cuando tendré que renovarlas.

Qué diferencia hay entre un líder y un jefe, en un líder es el elemento del grupo que tiene la habilidad de observar las capacidades individuales y así asignar la mejor tarea posible da posibilidad a progresos profesionales y que tiene la capacidad de motivar a la persona y es quien convence tendrá habilidad de hacer crecer, un jefe tiene el elemento de dictar las acciones de los individuos de un grupo esto muestra intolerancia laboral y dicta lo que tiene que hacer el grupo genera aburrimiento.