

TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE SAN FELIPE DEL PROGRESO

CARRERA: Ingeniería Informática

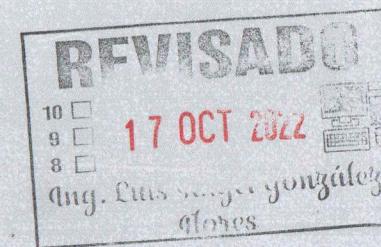
DOCENTE: Ing. Luis Angel González Flores

INTEGRANTES:

Efrain Alanis González

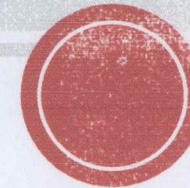
Iris Guadalupe Posadas Moreno

José armando Pérez González



GRUPO: 701

FECHA: 12 de Octubre de 2022



ASIGNATURA: Fundamentos de Gestión de Servicios de TI

SEMESTRE: Séptimo

COMPETENCIA CON LA AYUDA DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN

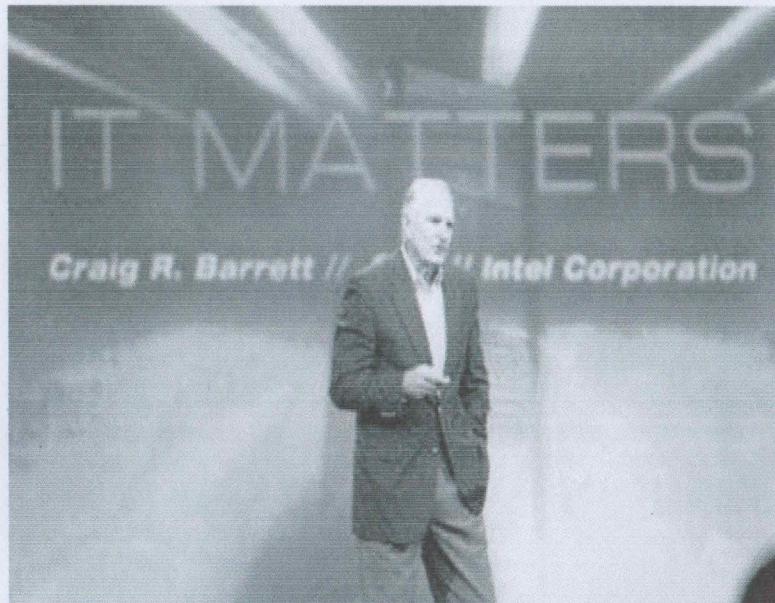


TI ESTRATEGIA

La tecnología de información puede cambiar la manera en la que compiten los negocios. Por lo tanto, los sistemas de información también deberían concebirse desde un punto de vista estratégico, es decir, como redes competitivas vitales, como un medio de renovación de la organización y como una inversión necesaria en tecnologías que ayudan a una empresa a adoptar estrategias y procesos de negocio.



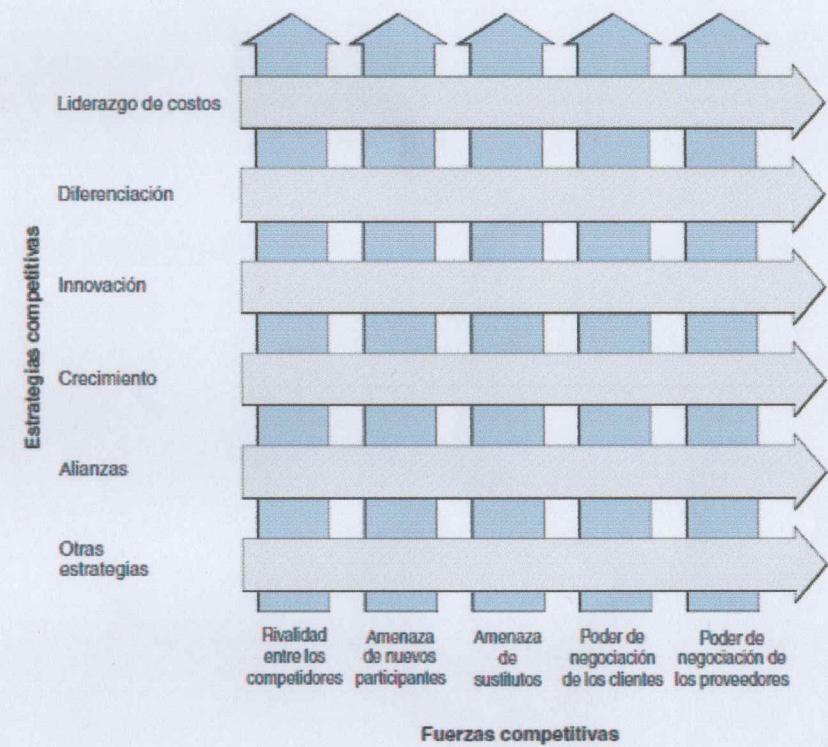
CONCEPTOS DE ESTRATEGIA COMPETITIVA



- los sistemas de información implican utilizar tecnología de información para desarrollar productos, servicios y capacidades que dan a una empresa grandes ventajas sobre las fuerzas de la competencia a las que se enfrenta en el mercado global.

FUERZAS Y ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

- Los competidores comparten una rivalidad natural y, a menudo, saludable. Esta rivalidad motiva y, algunas veces, requiere un esfuerzo constante para lograr una ventaja competitiva en el mercado. Esta fuerza competitiva siempre presente, requiere recursos importantes por parte de una empresa.



Fuerzas competitivas



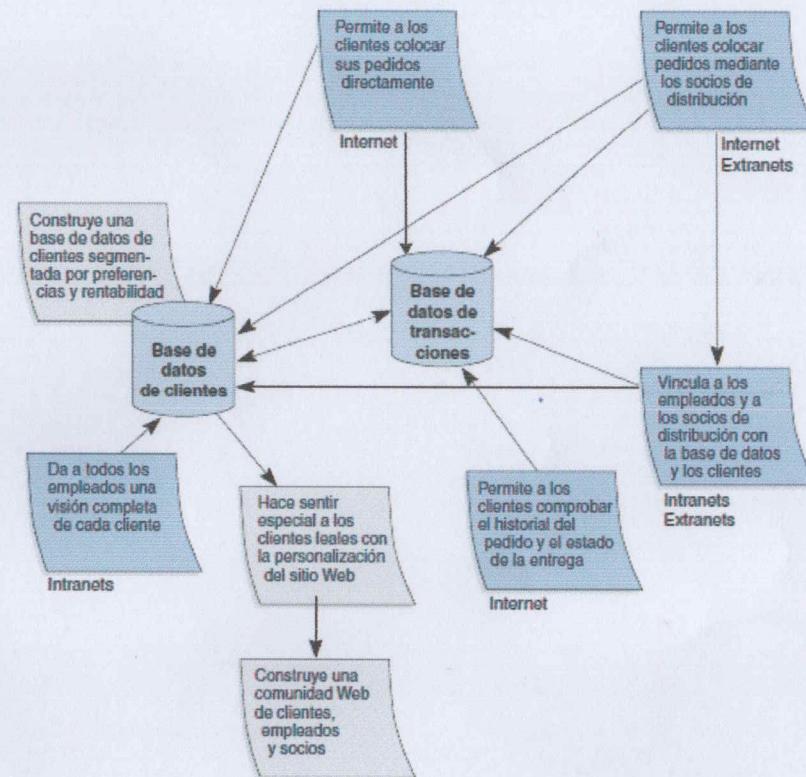
USOS ESTRATÉGICOS DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN

- presenta ejemplos de cómo algunas empresas específicas han utilizado los sistemas de información estratégica para implementar cada una de estas cinco estrategias básicas para lograr una ventaja competitiva. Observe el uso importante de las tecnologías de Internet para las aplicaciones de negocios y comercio electrónicos. En el resto de este capítulo comentaremos y daremos ejemplos de diversos usos estratégicos de la tecnología de información.

| Estrategias básicas en el uso de la tecnología de información en los negocios | |
|--|--|
| | Disminución de costos |
| le | <ul style="list-style-type: none"> • Uso de la TI para reducir de manera sustancial el costo de los procesos de negocio. • Uso de la TI para disminuir los costos de clientes o proveedores. |
| | Diferenciación |
| le | <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de nuevas características de TI para diferenciar productos y servicios. • Uso de las características de TI para reducir las ventajas de diferenciación de los competidores. • Uso de las características de TI para enfocarse en productos y servicios en nichos de mercado seleccionados. |
| | Innovación |
| le | <ul style="list-style-type: none"> • Creación de nuevos productos y servicios que incluyan componentes de TI. • Desarrollo de mercados o nichos de mercado, nuevos y únicos con la ayuda de la TI. • Realización de cambios radicales en los procesos de negocio con la TI que reduzcan los costos, mejoren la calidad, la eficiencia o el servicio al cliente, o acorten el tiempo de salida al mercado de manera notoria. |
| | Promoción del crecimiento |
| le | <ul style="list-style-type: none"> • Uso de la TI para administrar expansiones del negocio a nivel regional y global. • Uso de la TI para diversificarse e integrarse en otros productos y servicios. |
| | Desarrollo de alianzas |
| le | <ul style="list-style-type: none"> • Uso de la TI para crear organizaciones virtuales de socios de negocio. • Desarrollo de sistemas de información entre empresas, vinculados por Internet y extranets, que apoyen las relaciones estratégicas de negocio con los clientes, proveedores, subcontratistas y otros. |

CONSTRUCCIÓN DE UN NEGOCIO ENFOCADO EN EL CLIENTE

- El valor principal de negocio para muchas empresas, llegar a ser un negocio enfocado en el cliente, radica en su capacidad de ayudarles a mantener la lealtad de los clientes, anticipar sus necesidades futuras, responder a sus preocupaciones y suministrar la más alta calidad de servicio al cliente. Este enfoque estratégico en el valor del cliente reconoce que la calidad, más que el precio, se ha convertido en el determinante principal en la percepción de valor de un cliente.



USOS ESTRATÉGICOS DE LA TI

- las empresas pueden elegir utilizar los sistemas de información de forma estratégica, o conformarse con usar la TI para apoyar eficientemente las operaciones cotidianas. Pero si una empresa enfatiza los usos estratégicos de negocio de la tecnología de información, su dirección verá a la TI como un diferenciador competitivo principal.

| | Mejora de negocio | Reingeniería de procesos de negocio |
|-----------------------|------------------------------------|--|
| Nivel de cambio | Incremental | Radical |
| Cambio de procesos | Nueva versión mejorada de procesos | Proceso completamente nuevo |
| Punto de partida | Procesos existentes | Comienzo de nuevo |
| Frecuencia del cambio | Continuo o de una sola vez | Cambio periódico de una vez |
| Tiempo requerido | Corto | Largo |
| Visión típica | Estrecha, dentro de las funciones | Amplia, funcional cruzada |
| Horizonte | Pasado y presente | Futuro |
| Participación | De abajo hacia arriba | De arriba hacia abajo |
| Vía de ejecución | Cultural | Cultural, estructural |
| Habilitador primario | Control estadístico | Tecnología de información |
| Riesgo | Moderado | Alto |

