



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Ingeniería

División de Ingeniería Eléctrica (DIE)

Negocios electrónicos y desarrollo web

Grupo 2

Tarea 1 Negocios

Alumno: Suxo Pérez Luis Axel

Maestro: M.E. Salvador Pérez Viramontes

Semestre 2022-1

Fecha de entrega: 9 de septiembre de 2021

1. Definición de Negocio (Etimología).

R= La palabra negocio es una palabra latina formada de *nec* y *otium*, o sea “sin ocio”. *Nec otium* es igual a no sin recompensa, es decir, con recompensa.

2. ¿Qué es un modelo de negocio? Menciona 3 ejemplos.

R= Es una herramienta que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos, por ejemplo, multicomponente, líder de mercado y componente valioso.

3. Menciona 5 claves de un negocio exitoso.

R= Propuesta de valor, plan de negocios, proactivo, escalabilidad y que tengan pasión.

4. Menciona 5 ejemplos de negocios exitosos y 3 claves de su éxito.

R= Little Caesars, Broncolin, Huawei, Pull & Bear y Misceláneas.

Claves de éxito: El mejor precio del mercado, Calidad, productos visionarios

5. Menciona 5 ejemplos de negocios fracasados y 3 claves de su fracaso.

R= Negocios: Nokia, Blackbuster, Kodak, Sega y Atari.

Claves de fracaso: Falta de adaptabilidad, falta de evolución hacia las nuevas tecnologías, una falta de planeación de negocios.

6. Definición de negocio electrónico.

R= Es aquel que se crea a partir de las tecnologías de la información y comunicación (TIC). Con esto generan procesos y transacciones comerciales online mediante estrategias tecnológicas.

7. ¿Qué es el emprendimiento (entrepreneurship)?

R= Es el descubrimiento de oportunidades y la posterior creación de una nueva actividad económica, a menudo por medio de la creación de una nueva organización.

8. ¿Qué es la misión de un negocio? Menciona 3 ejemplos de misión. Ej. una universidad, un hospital, una empresa de tecnología, una cadena comercial, etc.

R= Es el motivo por el que existe dicho negocio, su razón de ser, por ejemplo, Bimbo, UNAM, Hospitales Angeles.

“Alimentos deliciosos y nutritivos en las manos de todos”. Grupo Bombo.

“Impartir educación superior para formar profesionistas, investigadores, profesores universitarios y técnicos útiles a la sociedad; organizar y realizar investigaciones, principalmente acerca de las condiciones y problemas nacionales, y extender con la mayor amplitud posible los beneficios de la cultura”. Universidad Nacional Autónoma de México.

“Contribuir en forma profesional a la enseñanza médica formal, desde el pregrado hasta la subespecialidad, sin olvidar la educación médica continua y con esto participar activamente en la excelencia del servicio a los pacientes de Grupo Angeles”. Hospitales Angeles.

9. ¿Qué es la visión de un negocio? Menciona 3 ejemplos de visión. Ej. una universidad, un hospital, una empresa de tecnología, una cadena comercial, etc.

R= Es el objetivo que espera lograr en un futuro, por ejemplo, Bimbo, UNAM, Hospitales Angeles.

“En 2020 transformamos la industria de la panificación y expandimos nuestro liderazgo global para servir mejor a más consumidores”.

Grupo Bimbo.

“Mantener el liderazgo, la autonomía, el rigor académico, el carácter laico y la pluralidad, como la institución científica y cultural más importante del país. Reconocida en el mundo como una Universidad Nacional de excelencia que honra su pasado, responde al presente y mira el futuro como el proyecto cultural de mayor relevancia en México”.

Universidad Nacional Autónoma de México.

“Convertirse en el sistema de enseñanza médica privada más importante del país, no sólo por su número sino por la excelencia académica y la formalidad de sus cursos. Con ello queremos contribuir considerablemente a la generación de recursos humanos para la atención médica y en un corto plazo ser generadores de conocimientos en base a un departamento de investigación médico y académico”.

Hospitales Angeles.

10. ¿Qué es la identidad de marca? Para qué sirve y sus elementos principales.

R= Son todos aquellos valores que la compañía desea, para que el público asocie a su producto o servicio con el objetivo de diferenciarse del resto de competidores, los elementos pueden ser el tiempo, experiencia, la competencia en el mercado o influencia entre los consumidores.

11. ¿Qué es la propuesta de valor? Menciona 3 ejemplos

R= Es un recurso para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes, por ejemplo, la atención personalizada de Apple, tiendas inteligentes de Amazon y Bancos donde tu dinero genera dinero.

12. ¿Qué es la ventaja competitiva? Menciona 3 formas de obtenerla.

R= Es cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir, por ejemplo, sistema de puntos en tiendas comerciales, sistema de locker's en supermercados y envíos gratis en farmacias si compras online.

13. ¿Qué es el comercio? Menciona 5 ejemplos.

R= Es el intercambio de bienes y servicios entre varias partes a cambio de bienes y servicios de igual valor, o a cambio de dinero, por ejemplo, supermercados, restaurantes, tiendas, plataformas digitales como Netflix, servicios de la nube.

14. ¿Qué es el comercio electrónico?

R= Es un modelo de negocios basado en las transacciones de productos y servicios en los medios electrónicos, ya sea en las redes sociales o en los sitios web.

15. Menciona 5 claves de éxito del comercio electrónico. Menciona 3 ejemplos de comercio electrónico exitoso.

R= Los 3 ejemplos serían: Amazon, Mercado Libre y Ebay.

Clave de éxito	Significado
Ciberseguridad	Dar protección de datos personales de los usuarios, y también seguridad al realizar pagos en línea.
Operatividad	Es la capacidad de hacer rápida y eficientemente una acción.
Factor técnico	Es la capacidad de poder brindar atención personalizada, de forma segura, rápida y efectiva.
Marketing	Es la publicidad de una página web o un producto, que sea interesante para cualquier persona.
Reputación	Tener buenas referencias de sus usuarios, en redes sociales, y página web.

Referencias.

- <https://www.observatoriorh.com/orh-posts/las-principales-claves-del-exito-del-comercio-electronico.html>
- <https://rockcontent.com/es/blog/comercio-electronico/>
- <https://economipedia.com/definiciones/comercio.html>
- <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-competitiva.html>
- <https://rockcontent.com/es/blog/propuesta-de-valor/>
- <https://www.zorraquino.com/diccionario/branding/que-es-identidad-marca.html>
- <https://www.hospitalesangeles.com/espaciomedicos/enseanzaha.php>
- <https://www.unam.mx/mision-y-vision>
- <https://economipedia.com/definiciones/vision-de-una-empresa.html>
- <https://www.grupobimbo.com/es/inversionistas/estrategia-y-competitividad/nuestra-estrategia>
- <https://economipedia.com/definiciones/mision-de-una-empresa.html>
- <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/03/el-entrepreneurship-impacto-economia/>
- <https://www.esneca.lat/blog/como-funcionan-negocios-electronicos/>
- <https://www.emprender-facil.com/empresas-que-han-fracasado/>
- <https://www.forbes.com.mx/nuestra-revista-little-caesars-la-importancia-de-ser-los-mas-rapidos/>
- <https://www.sinembargo.mx/09-09-2021/4025239>
- <https://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/985882-330/las-tres-claves-de-huawei-para-ser-el-n%C3%BAmero-uno-en-2020>
- <https://agustingrau.com/claves-crear-negocios-exitosos/>
- <https://www.bbvaopenmind.com/economia/empresa/que-es-un-modelo-de-negocio-y-como-hacerlo-efectivo/>
- <https://www.emprendedores.es/estrategia/que-significa-modelo-de-negocio/>
- <http://etimologias.dechile.net/?negocio>