



Actividad 1 - Desarrollo de Estrategias Innovadoras y Gobernanza de Datos Desarrollo de Estrategias Tecnológicas Ingeniería en Desarrollo de Software

Tutor: Humberto Jesús Ortega Vázquez

Alumno: Carlos Alberto Fuentes Mendoza

Fecha: 11-enero-2024

Índice

Introducción	3
Descripción	7
Justificación	9
Desarrollo:	
Modelo Canvas	10
Estrategia Guiada por mercado	16
Estrategia Guiada por tecnología	19
Gobernanza de datos	22
Conclusión	24
Referencias	25

Introducción

El desarrollo de estrategias innovadoras se refiere al proceso de crear y aplicar planes originales y creativos para alcanzar objetivos específicos en un contexto determinado. Implica pensar de manera única, salir de los enfoques convencionales y buscar soluciones nuevas y disruptivas. Aquí hay algunos aspectos clave relacionados con el desarrollo de estrategias innovadoras:

- **Creatividad:** La innovación a menudo se basa en la creatividad. Las estrategias innovadoras requieren pensar de manera diferente, explorar nuevas ideas y enfoques, y estar dispuesto a tomar riesgos.
- **Análisis de Mercado:** Comprender el mercado y las tendencias es esencial. Identificar oportunidades no exploradas y necesidades no satisfechas puede conducir a estrategias innovadoras que llenen esos vacíos.
- **Tecnología y Cambio:** La innovación a menudo está vinculada a la tecnología y a la adaptación al cambio. Las empresas exitosas buscan maneras de adoptar nuevas tecnologías y ajustarse a los cambios en el entorno empresarial.
- **Colaboración:** Fomentar un entorno donde las ideas puedan fluir y la colaboración sea valorada es fundamental. La innovación a menudo surge de la combinación de diferentes perspectivas y habilidades.
- **Enfoque a Largo Plazo:** Desarrollar estrategias innovadoras a menudo implica pensar a largo plazo. La innovación puede requerir inversiones y esfuerzos sostenidos para ver resultados significativos.

- **Adaptabilidad:** Las estrategias innovadoras deben ser adaptables. El entorno empresarial y las condiciones pueden cambiar, por lo que es crucial que las estrategias puedan ajustarse según sea necesario.
- **Aprendizaje Continuo:** La innovación implica un proceso de aprendizaje continuo. Analizar el éxito y el fracaso de las estrategias anteriores puede proporcionar valiosas lecciones para mejorar y ajustar futuras iniciativas.

Business Model Canvas

El modelo Canvas es una herramienta estratégica ampliamente utilizada en el mundo empresarial. Desarrollado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, este modelo proporciona una representación visual concisa de cómo opera un negocio. Se compone de nueve bloques que abarcan aspectos clave de un modelo de negocio, como segmentos de clientes, propuesta de valor, canales de distribución, relaciones con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos.

Este enfoque visual y estructurado permite a las empresas comprender y comunicar de manera efectiva cómo crean, entregan y capturan valor. Facilita la identificación de áreas de mejora, la experimentación con nuevas estrategias y la adaptación a cambios en el entorno empresarial. El Business Model Canvas se ha convertido en una herramienta esencial para emprendedores y empresas establecidas por igual, ofreciendo una perspectiva integral y dinámica para el desarrollo y la innovación empresarial.

Estrategia Guiada por Mercado

La Estrategia Guiada por Mercado es un enfoque empresarial que pone un énfasis fundamental en comprender y responder a las necesidades y demandas del mercado. En contraste con estrategias centradas en productos, este enfoque coloca al cliente en el centro de las decisiones estratégicas. Implica una investigación exhaustiva del mercado para identificar segmentos específicos y comprender las preferencias del cliente. La estrategia guiada por mercado busca no solo satisfacer, sino también anticipar y superar las expectativas del cliente. Esto implica el diseño de productos o servicios adaptados a las necesidades del mercado, así como la implementación de estrategias de marketing efectivas. La retroalimentación continua del cliente y la adaptabilidad son componentes clave de este enfoque, permitiendo a las empresas ajustar sus estrategias según las fluctuaciones del mercado y las preferencias del consumidor.

Estrategia Guiada por Tecnología

La Estrategia Guiada por Tecnología es un enfoque empresarial que coloca la innovación tecnológica en el centro de la toma de decisiones estratégicas. En este modelo, las empresas buscan aprovechar las últimas tecnologías para ganar ventajas competitivas, mejorar la eficiencia operativa y ofrecer productos o servicios innovadores. La estrategia implica una continua exploración y adopción de tecnologías emergentes que puedan transformar la forma en que la empresa opera y se relaciona con el mercado.

Este enfoque incluye la inversión en investigación y desarrollo, la integración de tecnologías disruptivas y la adaptación constante a los avances en el panorama tecnológico. La Estrategia Guiada por Tecnología también puede implicar la colaboración con socios tecnológicos, la participación en ecosistemas innovadores y la creación de una cultura organizacional que fomente la experimentación y la adaptación rápida a los cambios tecnológicos.

Gobernanza de Datos

La Gobernanza de Datos es un marco integral diseñado para garantizar la calidad, integridad, seguridad y uso efectivo de los datos dentro de una organización. Este proceso estratégico aborda la gestión de datos desde su creación hasta su eventual eliminación, asegurando que los datos sean un activo valioso y confiable. La Gobernanza de Datos implica establecer políticas, procesos y responsabilidades claras para gestionar el ciclo de vida de los datos.

Los elementos clave de la Gobernanza de Datos incluyen la definición de estándares de calidad de datos, la asignación de roles y responsabilidades para la gestión de datos, el establecimiento de políticas de privacidad y seguridad, y la implementación de mecanismos de cumplimiento normativo. Además, este enfoque busca fomentar la transparencia y la responsabilidad en la toma de decisiones basada en datos, así como promover la colaboración interdepartamental.

Descripción

Este modelo de negocio consiste en la venta de videojuegos, ya sea en formato físico y/o formato digital, además, se encontrarán a la venta productos relacionados con los videojuegos y equipo de cómputo.

El objetivo de este negocio es crear una experiencia única para los compradores que buscan productos relacionados con videojuegos. La empresa busca proporcionar a sus clientes un lugar donde puedan adquirir videojuegos, ya sea en formato físico o digital, así como una variedad de productos relacionados, como consolas, controles, accesorios, revistas, figuras de acción, entre otros. Además, se enfoca en ofrecer ofertas y descuentos exclusivos para atraer a los compradores y proporcionar un valor adicional a sus adquisiciones. La presencia tanto en una tienda física como en una tienda virtual (Web) destaca la intención de brindar accesibilidad y conveniencia a los clientes desde cualquier dispositivo móvil con acceso a un navegador web.

Los clientes de este negocio son principalmente entusiastas de los videojuegos y tecnología, así como cualquier persona interesada en adquirir productos relacionados con este mercado. El público objetivo abarca desde jugadores individuales hasta profesionales de la informática, padres que buscan regalos para sus hijos, y en general, cualquier persona que tenga interés en el mundo de los videojuegos. La estrategia se orienta a ofrecer una experiencia única para estos compradores, sugiriendo que la empresa busca construir relaciones a largo plazo con clientes fieles.

La oferta de productos y servicios de la organización incluye:

Videojuegos: Tanto en formato físico como digital.

Productos Relacionados: Consolas, controles, audífonos, cámaras, adaptadores, revistas, figuras de acción, entre otros.

Experiencia Única: Ofertas y descuentos exclusivos para los compradores.

Canal de Compra: Tanto en tienda física como en tienda virtual (Web).

Accesibilidad: Disponible desde cualquier dispositivo móvil con acceso a un navegador web.

La estrategia de ofrecer una experiencia única y descuentos exclusivos resalta la propuesta de valor diferenciada de la empresa, buscando no solo vender productos, sino también construir una conexión especial con sus clientes.

Justificación

Tanto el desarrollo de estrategias innovadoras como la implementación de una sólida gobernanza de datos son fundamentales para el éxito y la sostenibilidad de las empresas en un entorno empresarial cada vez más complejo y digitalizado. Estas prácticas contribuyen a la resiliencia, la eficiencia y la capacidad de adaptación de las organizaciones a medida que evolucionan y enfrentan nuevos desafíos.

A continuación, se mencionan algunos beneficios del Desarrollo de Estrategias Innovadoras:

- **Diferenciación en el Mercado:** La innovación permite a las empresas destacarse ofreciendo algo único y valioso, lo que atrae a los clientes y crea lealtad a la marca.
- **Captura de Nuevos Mercados:** Desarrollar estrategias innovadoras puede abrir nuevas oportunidades de mercado, permitiendo a la empresa expandir su alcance y diversificar sus fuentes de ingresos.
- **Mejora en la Experiencia del Cliente:** La innovación puede conducir a la creación de productos o servicios que mejoran significativamente la experiencia del cliente, generando satisfacción y lealtad.
- **Colaboración y Atracción de Talento:** Empresas innovadoras a menudo atraen a profesionales creativos y talentosos, y fomentan un entorno propicio para la colaboración y la creatividad.
- **Reputación de Marca:** La capacidad de innovar contribuye a la construcción de una sólida reputación de marca, mostrando a los clientes y socios comerciales que la empresa está a la vanguardia.

Desarrollo

Modelo Canva

Socios clave (Key Partners)

Comenzamos con el apartado socios clave, en nuestro modelo de negocio, se tiene trato con las principales marcas de creación de videojuegos como lo son: Sega, Sony, Ubisoft, Atari, Microsoft, entre otros, sin intermediarios. Gracias a este trato directo, estos socios nos proporcionan directamente los videojuegos ya sea en formato físico, como en formato digital, esto nos beneficia de manera significativa ya que tenemos los nuevos lanzamientos desde el primer día en que salen a la venta, y podemos ofrecer mejores precios que nuestro competidores en estos productos a nuestros clientes, también obtenemos descuentos por compra directa, nos ofrecen demos de futuros juegos, nuevas ofertas por temporadas, cupones de descuentos para nuestros clientes y lo mejor es que tenemos la reposición a corto plazo de nuestro inventario, también se tiene distribuidores de periféricos y equipo de cómputo de las marcas, como Intel, Ryzen, Nvidia, Toshiba, Western Digital, Razer, etc. Obteniendo de igual forma precios bajos para ofrecer a nuestros clientes, lo cual nos hace competitivos en este mercado.

Para el servicio de entrega, se tiene convenio con un servicio de paquetería, en el cual nos ofrece precios bajos y rebajas después de un determinado número de envíos, así como también números de guía para el seguimiento del producto enviado hasta la entrega de nuestro cliente.

Actividades clave (Key activities)

Se tiene contratado un servicio de paquetería, en el cual se tiene un acuerdo para darnos un mejor precio por el servicio de entrega a domicilio de nuestros productos, además, el personal de dicha paquetería, está totalmente comprometido para realizar la entrega de manera adecuada, en tiempo y forma, y dando buen trato y servicio a nuestros clientes, de igual forma, el personal que se encuentra atendiendo físicamente en la tienda, está comprometido con la atención a nuestros clientes, además, tiene conocimiento de todos los productos que se venden en la tienda, de esta forma ofrecen sugerencias a los clientes para la compra de nuestros productos de acuerdo a lo que buscan para cubrir sus necesidades, esto hace de estas, actividades clave, ya que las reseñas y la buena experiencia de compra de nuestros clientes al adquirir nuestros productos, serán fundamentales para el crecimiento del mismo.

Recursos clave (Key resources)

Como recursos clave tenemos el inventario de nuestros videojuegos en formato físico y digital, los colaboradores, nuestra aplicación móvil y página web en donde nuestros clientes realizan sus compras de forma segura, con la garantía de ser originales los videojuegos, también contamos con servidores, en los cuales alojamos la base de datos de nuestros clientes, ventas, entre otras cosas más. También se cuenta con el Ing. de software, el cual se encarga de dar mantenimiento a los servidores, además de actualizar la página web y optimizar nuestra aplicación móvil, con los comentarios y sugerencias de nuestros clientes, para así otorgar día a día la mejor experiencia de compra.

Propuesta de valor (Value Propositions)

Este modelo de negocio consiste en ofrecer productos de entretenimiento vía videojuegos en formato digital y físico, los cuales tienen la garantía de ser 100% originales, además de la tienda física, se tiene una tienda en línea (página web) para realizar las compras, esto les da el beneficio a los clientes de evitar hacer grandes filas o trasladarse a la tienda física y realizar sus compras desde la comodidad de su casa, además, se pueden elegir el envío exprés, el cual será entregado el día siguiente por DHL, con esto se evita tener grandes tiempos de espera hasta que llegue el producto al comprar en otras tiendas, también se podrá elegir el envío normal, el cual será enviado por correo ordinario y entregado después de 3 días hábiles, todo esto totalmente garantizado. Además de esto, en el local y en la tienda en línea (página web) se mantiene un ambiente (hablando del entorno, la decoración y la música) acorde a la experiencia de videojuegos.

Relación con el cliente (Customer Relationship)

La relación con el cliente es muy importante, por tal motivo, se tiene un módulo de atención en el local para atender y escuchar, quejas o sugerencias de los clientes, además, en la tienda en línea (página web) se ha creado un foro en donde los clientes y/o la comunidad comparte su experiencia de compra, reseñas de los productos, sugerencias de productos, entre otras cosas, se cuenta también con las redes sociales de la tienda como Facebook, YouTube e Instagram para conocer sus opiniones y en la aplicación móvil también se tiene comunicación con los clientes, ya que se proporciona el correo de la tienda, existe un chat y un número telefónico. Adicional a esto, para reforzar la relación con el cliente, se realizarán eventos de descuentos y competencias de videojuegos durante el año, en la que se entregarán premios a los ganadores de diferentes categorías.

Se estará ofreciendo también una membresía (con un costo extra), en la cual tendrán los beneficios de envío gratis, descuentos en su compra final (se aplican restricciones) y un monedero electrónico para reembolsos del 3% en compras mayores a 5, 000 pesos y pago en una sola exhibición. Adicional a esto, para Influencers y Gamers (con más de 500k subscriptores) que cuenten con membresía, ofrecemos además de los beneficios antes mencionados, el 5% adicional en la compra total.

Con todo esto, se estará ofreciendo opciones de diversión que permitirán socializar y tener experiencias competitivas al cliente, con el fin de garantizar su fidelidad a la compra de productos de este negocio.

Segmentos de clientes (Customer segments)

Nuestros productos están dirigidos principalmente a 3 segmentos en el mercado, estos son:

- Personas de todas las edades que les gusten los videojuegos.
- Personas que realizan reseñas y críticas de videojuegos.
- Personas que juegan y transmiten en vivo (Streamer) su experiencia durante el juego a otras personas.

Como podemos observar, nuestros productos están dirigidos a personas de cualquier edad, hombres y mujeres ubicados en todo México, aficionados a los videojuegos en diferentes plataformas, ya sea estudiantes o trabajadores, sin embargo, este negocio está enfocado a Influencer, Gamers, jóvenes entre 15 – 30 años, entre los cuales se destacan por el gusto de experimentar nuevas tecnologías, ya que estas son parte de sus vidas, además de seguir tendencias, estos son los clientes más importantes.

Canales (Channels)

La compra de los productos en nuestro modelo de negocio se podrá realizar ya sea en persona, en la tienda en línea (página web) o desde la aplicación móvil, en la cual, en las 2 ultimas opciones, el cliente podrá personalizar su compra definiendo, su producto, su forma de pago, forma de entrega, entre otros, de esta forma brindamos la comodidad al cliente de personalizar su compra y así obtener por cualquier medio nuestros productos.

Como estrategia de venta se estará ofreciendo y promocionando los productos y la tienda, en los foros que se encuentran disponibles desde la tienda en línea y aplicación móvil, sin embargo, el canal de venta principal, en donde se logra mayor tendencia de este año 2023 y que se estará vendiendo y promocionando, son las redes sociales, entre las cuales se encuentran: YouTube. Instagram, TikTok, Facebook, además se contará con el feedback de Influencers, Gamers y demás clientes, que, al realizar su compra, se tendrá disponible, un sistema de calificación por estrellas y un apartado de comentarios para compartirnos su reseña del producto comprado y/o su experiencia de compra en la tienda.

La distribución de nuestros productos será por medio de paquetería exprés, la cual estamos asociados, es totalmente confiable y está comprometida con el cliente, garantizando la entrega del producto en tiempo y forma.

Como estrategia postventa, obsequiamos el 3% de reembolso en dinero electrónico en compras mínimas de \$5,000 pesos, el cual podrá ser cambiado en las futuras compras de cualquier artículo de la tienda (no aplica a videojuegos del año).

Estructura de costos (Cost Structure)

Se tienen diferentes tipos de gastos que se deben de considerar para este modelo de negocio, entre los gastos que se tienen hoy en día son: la renta del servidor en donde se aloja la tienda en línea y base de datos de clientes, la renta del local en donde se encuentra alojada la tienda física, los salarios de todo el personal que labora en este negocio, el servicio de paquetería de las membresías, ya que en estas, el envío es gratis, el mantenimiento a el servidor y base de datos, el pago de servicios, como pueden ser el agua, luz, teléfono e internet, costos de comercialización, los diferentes gastos que se realizaran en los eventos y competencias que se organizaran, como pueden ser los premios, ambientación arreglos, entre otros, el pago de impuestos, el costo de los videojuego, consolas y de más productos que son vendidos en las tiendas física y tienda en línea.

Fuentes de ingresos (Revenue sources)

Nuestras fuentes de ingreso provienen de la venta de videojuegos, consolas de videojuegos, equipos VR, diferentes tipos de controles de videojuegos, audífonos, adaptadores, revistas, figuras de acción y otros, pero principalmente de las membresías, y estas son las preferidas de los clientes, ya que obtiene beneficios extras como son: envíos gratis y entrega del producto el al siguiente día de la compra totalmente garantizado. También en esta casilla se tienen los ingresos de las inscripciones para los eventos y competencias que se realizaran en el local durante el año, así como también el servicio de venta y cambio de videojuegos usados. Tenemos como forma de pago todas las tarjetas de crédito (excepto American exprés) a meses sin interés (en tarjetas participantes) y débito visa o master card, PayPal, y pago en efectivo en tienda, de esta forma nos adaptamos a su forma de pago de preferencia del cliente.



Tienda en Linea de Videojuegos y Equipo de Computo

KEY PARTNERS

-Las Empresas que proporcionan los videojuegos, como son:

Sega
Sony
Microsoft
Atari
Ubisoft
Capcom
Valve

-Los Proveedores que proporcionan el Hardware, como son:

Intel
Ryzen
Nvidia
Toshiba
Western Digital
Razer

-El servicio de paquetería DHL que realiza la entrega de los productos.

KEY ACTIVITIES

- Envío expés por DHL para entrega de productos.
- El buen trato y atención hacia nuestros clientes.
- Trato directo con las principales marcas de videojuegos y hardware.
- La actualización y mantenimiento regular de la tienda en línea (pagina web) y aplicación móvil.
- Capacitación mensual al personal sobre atención al cliente y ventas de productos.
- Mantenimiento al servidor y base de datos

KEY RESOURCES

- Tener Stock disponible de todos los videojuegos y periféricos que se venden en el negocio.
- El buen funcionamiento de la aplicación móvil y tienda en línea (pagina web).
- Asegurar las entregas el mismo día del pedido, cumpliendo con lo prometido a nuestros clientes.
- El recurso intelectual de todos Empleados de la empresa.
- El Servidor de base de datos que contiene toda la información de los clientes y productos de la tienda.
- El servicio contratado de Internet.
- El Local en donde se tiene establecido físicamente el negocio.
- Las Computadoras que ocupan los colaboradores para realizar las ventas.

VALUE PROPOSITIONS

- Los clientes tienen su producto al día siguiente de la compra.
- Los clientes evitan hacer filas al realizar sus compras en la tienda en línea (pagina web)
- Se garantizan Juegos 100% originales en formato físico.
- Las personas evitan trasladarse hasta el local para comprar sus productos.
- Los clientes realizan las compras desde la comodidad de su casa.
- Ofertas especiales a Gamers e Influencers, (como descuentos, artículos, juegos).
- Los videojuegos y productos que vende la tienda son muy competitivos en calidad-precio.
- El ambiente del local y tienda en línea (entorno, decoración, música) acorde a la experiencia de videojuegos.

CUSTOMER RELATIONSHIP

- Se tiene un foro en la tienda en línea (pagina web)
- Presencial, modulo de atención directa en el local.
- Relación por Redes sociales (Facebook, YouTube, Instagram).
- Se otorga soporte técnico en redes sociales, Email, teléfono y en local.
- Membresía anual con envíos gratis y otros descuentos.
- Reembolso del 3% en monedero electrónico (\$5,000 compra mínima).
- Eventos y competencias de videojuegos en varias categorías.

CHANNELS

- Ventas y promociones desde la tienda en línea (pagina Web).
- Ventas desde el local donde se tiene a la venta los productos.
- En la aplicación móvil para iOS y Android y en la tienda en línea, se utiliza estrellas para calificar el servicio y obtener feedback.
- Se tienen Anuncios en redes sociales como YouTube, Facebook y/o Instagram para promocionar la tienda y productos.
- Reseñas de Gamers e Influencers.
- En los Foros se promocionan los productos de mayor venta y ofertas.
- El servicio de paquetería DHL se encargara de realizar la entrega del producto al día siguiente.

CUSTOMER SEGMENTS

- Personas que realizan reseñas de videojuegos (Influencers).
- Personas que transmiten en vivo su experiencia durante el juego a otras personas (Streamer).
- Jugadores de videojuegos en diferentes plataformas.
- Hombres y mujeres entre 12 a 30 años.
- Aficionados a los videojuegos.
- Jugadores estudiantes y trabajadores.
- Personas con afinidad a experimentar nuevas tecnologías
- Jugadores ubicados en México.

COST STRUCTURE

- Pago de salarios de los empleados.
- Pago de renta del servidor.
- Pago de mantenimiento de base de datos y servidor.
- Pago del Servicio de paquetería.
- Pago de servicio de luz, telefonía e internet.
- Pago de renta del local en donde se encuentra la tienda física.
- Pago de publicidad en los diferentes medios, como redes sociales.
- Gastos de los eventos y competencias.
- Pago de impuestos.
- Costo de videojuegos, consolas y demás productos.

REVENUE SOURCES

- Venta de Videojuegos.
- Venta de Consolas de videojuegos y equipos VR
- Venta de controles, audífonos, adaptadores, revistas, figuras de acción y otros.
- Venta de membresías.
- Cobro de inscripciones para eventos y competencias de videojuegos.
- Venta del servicio para el cambio y venta de videojuegos usados.

Estrategia Guiada por mercado

En la siguiente estrategia guiada por el mercado, se busca asegurar que la tienda en línea esté alineada con las necesidades y preferencias cambiantes de los clientes, proporcionando así una experiencia de compra personalizada y diferenciada en el competitivo mercado de videojuegos y tecnología.

❖ Investigación del Mercado:

- Realizar análisis de mercado para comprender las tendencias en la industria de videojuegos y tecnología.
- Identificar preferencias de los clientes, demandas emergentes y cambios en el comportamiento de compra.

❖ Segmentación de Clientes:

- Diferenciar entre segmentos de clientes, como jugadores entusiastas, profesionales de la informática y padres.
- Adaptar la oferta y las estrategias de marketing para satisfacer las necesidades específicas de cada segmento.

❖ Propuesta de Valor Personalizada:

- Ofrecer asesoramiento técnico personalizado según las preferencias y necesidades de cada cliente.
- Crear paquetes y ofertas exclusivas para diferentes segmentos, destacando productos y servicios relevantes para cada grupo.

❖ Experiencia de Compra Personalizada:

- Personalizar la experiencia en la plataforma en línea, ofreciendo recomendaciones basadas en el historial de compras y preferencias del cliente.
- Implementar sistemas de reseñas y calificaciones para proporcionar información adicional a los clientes durante el proceso de compra.

❖ Canales de Marketing Específicos:

- Utilizar plataformas de redes sociales y comunidades en línea para llegar a jugadores y entusiastas de la tecnología.
- Colaborar con influencers y creadores de contenido en el ámbito de los videojuegos y la tecnología.

❖ Programas de Fidelización:

- Implementar un programa de lealtad que ofrezca recompensas, descuentos exclusivos y acceso anticipado a productos para los clientes habituales.
- Enfocarse en la retención de clientes mediante ofertas personalizadas y un servicio al cliente excepcional.

❖ Monitoreo Continuo del Mercado:

- Mantenerse al tanto de las tendencias tecnológicas y de los videojuegos.
- Adaptar rápidamente la oferta de productos para incluir las últimas novedades y tecnologías emergentes.

❖ Feedback del Cliente:

- Recopilar y analizar comentarios de los clientes para comprender mejor sus experiencias y expectativas.
- Utilizar la retroalimentación para realizar mejoras continuas en la oferta de productos y servicios.

❖ Alianzas Estratégicas:

- Colaborar con desarrolladores de videojuegos y fabricantes de hardware para obtener exclusividad en productos o colaboraciones especiales.
- Establecer asociaciones con empresas de tecnología para ofrecer bundles exclusivos y promociones.

Estrategia Guiada por tecnología

En la siguiente estrategia guiada por la tecnología se busca capitalizar las últimas innovaciones en el ámbito tecnológico para mejorar la eficiencia operativa, personalizar la experiencia del cliente y ofrecer servicios y productos avanzados en la tienda en línea de videojuegos y equipo de cómputo.

❖ Adopción de Últimas Tecnologías:

- Mantenerse al día con las últimas tendencias en tecnología de comercio electrónico y plataformas de venta en línea.
- Integrar soluciones de realidad virtual o aumentada para mejorar la experiencia de compra en línea.

❖ Personalización y Recomendaciones Inteligentes:

- Implementar algoritmos de aprendizaje automático para personalizar la experiencia de compra en línea.
- Ofrecer recomendaciones inteligentes basadas en el historial de navegación y compras del cliente.

❖ Plataforma de Comercio Electrónico Innovadora:

- Desarrollar o utilizar plataformas de comercio electrónico robustas y escalables.
- Integrar funciones innovadoras, como compras con un clic, chatbots de servicio al cliente y procesos de pago seguros.

❖ Análisis de Datos Avanzado:

- Utilizar análisis de datos avanzados para comprender patrones de compra, comportamientos del usuario y tendencias de productos.
- Aplicar análisis predictivo para anticipar las preferencias del cliente y la demanda de productos.

❖ Optimización de la Experiencia Móvil:

- Garantizar una experiencia de compra fluida y optimizada para dispositivos móviles.
- Explorar el uso de aplicaciones móviles para ofrecer servicios exclusivos y notificaciones personalizadas.

❖ Integración con Plataformas de Juegos en Línea:

- Colaborar con plataformas de juegos en línea para ofrecer integración directa con sus servicios.
- Permitir la compra y descarga directa de juegos desde la tienda en línea.

❖ Seguridad y Protección de Datos:

- Implementar medidas de seguridad avanzadas para proteger la información del cliente y las transacciones.
- Garantizar el cumplimiento de las normativas de privacidad y protección de datos.

❖ IoT y Dispositivos Conectados:

- Explorar oportunidades para vender dispositivos conectados, como periféricos y accesorios inteligentes.
- Integrar la Internet de las cosas (IoT) para ofrecer productos y soluciones tecnológicas innovadoras.

❖ Automatización de Inventarios y Logística:

- Utilizar sistemas automatizados para gestionar el inventario y la logística de manera eficiente.
- Implementar tecnologías de seguimiento en tiempo real para ofrecer información precisa sobre el estado de los envíos.

Gobernanza de datos

La gobernanza de datos eficiente y ética es esencial para asegurar la calidad, la seguridad y la privacidad de estos datos, maximizando así su valor y protegiendo los intereses tanto de la empresa como de los clientes.

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

- Datos de Clientes: Información demográfica, historial de compras, preferencias de productos, comentarios y reseñas.
- Datos de Inventarios: Información detallada sobre el stock de productos, niveles de inventario y movimientos de mercancías.
- Datos de Comportamiento en la Plataforma: Interacciones en la tienda en línea, patrones de navegación y comportamiento de compra.
- Datos de Marketing: Efectividad de campañas publicitarias, tasas de conversión y análisis de clientes potenciales.

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

- Sí, la capacidad de datos puede aumentar significativamente el valor de la empresa.
- Utilizando datos de clientes, la empresa puede personalizar la experiencia de compra, ofrecer recomendaciones precisas y lanzar campañas de marketing más efectivas.
- El análisis de datos de inventarios puede optimizar la gestión de stock, reducir costos y mejorar la

eficiencia operativa.

- Los datos de comportamiento en la plataforma son valiosos para la toma de decisiones estratégicas, la mejora de la interfaz de usuario y la identificación de oportunidades de mejora.

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

- Sí, la empresa puede crear valor adicional a partir de los datos:
- Ofertas Personalizadas: Utilizar datos de clientes para ofrecer ofertas y descuentos personalizados, incentivando la fidelización.
- Colaboraciones con Desarrolladores y Fabricantes: Compartir datos de ventas y preferencias con desarrolladores y fabricantes para mejorar la oferta de productos y servicios.
- Análisis de Tendencias del Mercado: Ofrecer informes y análisis de tendencias del mercado basados en datos a otras empresas del sector o socios estratégicos.
- Programas de Afiliados: Colaborar con otras empresas para compartir datos de clientes en programas de afiliados y obtener beneficios mutuos.

A continuación, se anexa el enlace al repositorio GitHub en donde se aloja esta actividad.

https://github.com/charlyfu/Desarrollo_de_estrategias_tecnologicas

Conclusión

En esta actividad aprendí muchas cosas importantes, entre las cuales, destacan que entendí que el desarrollo de estrategias innovadoras implica un enfoque proactivo, creativo y adaptativo para abordar los desafíos y oportunidades en un entorno empresarial en constante cambio. También entendí que, en el actual entorno empresarial, el Desarrollo de Estrategias Innovadoras es fundamental para la supervivencia y prosperidad de las organizaciones, ya que este proceso implica la creación y aplicación de enfoques originales y creativos para afrontar los desafíos y capitalizar las oportunidades. También comprendí que la innovación se basa en la creatividad, la comprensión del mercado, la adaptabilidad y la colaboración. Entendí también que las empresas exitosas adoptan tecnologías emergentes, fomentan un entorno propicio para la generación de ideas y mantienen un enfoque a largo plazo.

Otra cosa importante que aprendí fue que el aprendizaje continuo y la capacidad de ajuste son elementos clave en el desarrollo de estrategias innovadoras, ya que las organizaciones buscan mantenerse ágiles y relevantes en un mundo empresarial en constante cambio.

Por otra parte, aprendí que la Estrategia Guiada por Mercado es esencial para construir relaciones sólidas con los clientes y mantener la relevancia en un entorno empresarial dinámico. Al centrarse en comprender y satisfacer las necesidades del mercado, las empresas pueden lograr una posición competitiva sólida y fomentar el crecimiento sostenible.

Por último, aprendí que la Gobernanza de Datos es esencial para maximizar el valor de los datos, mitigar riesgos asociados y garantizar que la información sea un activo estratégico que respalde eficazmente los objetivos organizacionales.

Referencias

Arteaga, A. (2021, 22 marzo). Industria de Videojuegos en México en 2020. The CIU.

<https://www.theciu.com/publicaciones-2/2021/3/22/industria-de-videojuegos-en-mxico-en-2020>

Attention Required! | Cloudflare. (s. f.). <https://www.gestiopolis.com/como-poner-un-negocio-de-videojuegos-ejemplo-de-plan-de-negocios/>

Dieste, R. (2021, 7 diciembre). Udon Games - Rafael Dieste. Medium.

<https://medium.com/@diesterafael/udon-games-30bc3900ab3e>

Clavijo, C. (2023, 23 febrero). Modelo Canvas: que es, para que sirve, como se usa y ejemplos.

[blog.hubspot.es. https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas](https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas)

La estrategia orientada al mercado, nadar a favor de la corriente. (2022, August 17). Exporta Con Inteligencia. <https://www.exportaconinteligencia.com/la-estrategia-orientada-al-mercado-nadar-favor-de-la-corriente/>

Morales, F. C. (2022, November 24). Estrategia tecnológica. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/estrategia-tecnologica.html>

SAP SE. (n.d.). ¿Qué es la gobernanza de datos?| Definición, importancia, & tipos | SAP. SAP.

<https://www.sap.com/latinamerica/products/technology-platform/master-data-governance/what-is-data-governance.html>