Nombre: Huriel Uvaldo Gómez Gómez Carne: 201403841 Sección: "A"

REPORTE CONFERENCIAS

CONFERENCIA 1

Temas tratados:

- ¿Qué hace un ingeniero en ciencias y sistemas?

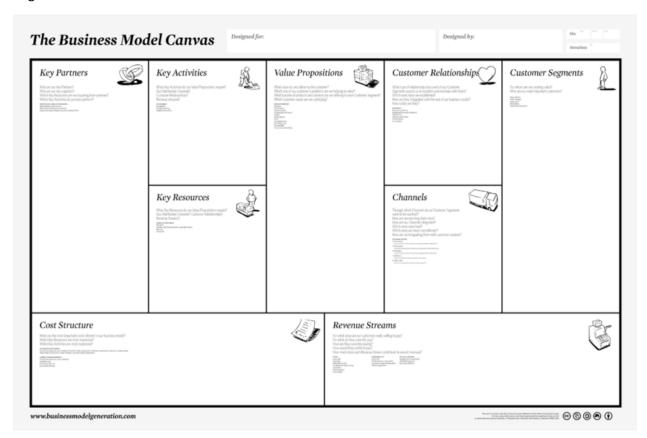
 Es la persona encargada de administración creación reparación de sistemas, software, administración de redes, etc.
- ¿Qué rol desempeña un ingeniero en ciencias y sistemas en el ámbito profesional?

 La mayoría de veces el ingeniero solo se le ve como un técnico que puede reparar administrar o crear cualquier tipo de aplicación, administracios de redes, etc. pero pocas veces se le ve en un área administrativa debido al poco conocimiento que se tiene en este área.
- ¿A que se enfrenta el estudiante de ingeniería en sistemas en la etapa en la universidad? En la mayoría de cursos el estudiante tiene que ser autodidacta y ser responsable incluso mas que en otras carreras ya que los catedráticos tienden a dejar tareas de temas que nisiquiera se han visto, o casos similares.
- ¿Por qué un ingeniero en Ciencias y Sistemas tiene un rol poco participativo y casi nulo en el ámbito profesional administrativo?
 - En muchos casos el ingeniero tiende a mentalizarse sobre que su participación en una empresa es solo reparaciones en el ámbito informatico y computacional, cerrándose asimismo otras áreas en las cuales se puede hacer un mejor uso del ingenio que se posee.

CONFERENCIA 2

Durante la segunda conferencia se trato sobre el tema de la utilización de la herramienta útil para el diseño de modelos de negocios "The Business Model Canvas".

El conferencista describió básicamente lo que se hace con cada parte o area del softwate de modelado de negocios.



1. Key Partners (Socios Clave):

En esta área se hacen las pregutas:

- ¿Quienes son nuestros Socios Clave?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?
- ¿Qué recursos se obtienen de nuestros socios clave?

2. Key Activities (Actividades Clave)

- ¿Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales?
- ¿Nuestras Relaciones con los clientes?
- ¿Nuestras fuentes de ingreso?

3. Key Resources (Recursos Clave)

- ¿Qué recursos claver requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿nuestros caneles?
- ¿Nuestras relaciones con los clientes?
- ¿Nuestras Fuentes de ingresos?

4. Value Propositions (Propuesta de Valor)

- ¿Qué valor entregamos a los clientes?
- ¿Que problema estamos ayudando a resolver?
- ¿Cuál necesidad estamos satisfaciendo?
- ¿Que servicios ofrecemos a cada cliente?

5. Customer Relationships(Relacion con clientes)

- ¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?
- ¿Que relaciones hemos establecidos?
- ¿Cuan costosas son?
- ¿Cómo se integran con el resto de nuestros modelos?

6. Chanels (Canales)

- ¿Cuáles son los mas rentables?
- ¿Atravez de que canales estamos llegando?
- ¿Cuáles Funcionan mejor?
- ¿Cuáles son los mas rentables?

7. Customer Segments (Segmento de Clientes)

- ¿Para quién estamos creando valor?
- ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

8. Cost Structure (Estructura de Costos)

- ¿Cuáles son los costos mas importantes en nuestro modelo?
- ¿Cuáles recursos clave son los mas costosos?
- ¿Cuáles actividades clave son las mas costosas?

9. Revenue Streams (Fuente de Ingreso)

- ¿Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
- ¿Actualmente porque se paga?

- ¿Cómo están pagando?
- ¿Cómo prefiere pagar?
- ¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?