

# **Actividad -[Desarrollo de estrategias Tecnológicas]**

## **Ingeniería en Desarrollo de Software**

# Índice

Portada

Índice

Introducción

Descripción

Justificación

Desarrollo

Conclusión

# Introducción

En esta materia, veremos sobre la competencia de mercado que enfrentan las empresas hoy en día, algo que hoy en día ha sido de mucha competencia, es el tema de la innovación de servicios y productos, se analizan oportunidades para que el mismo cliente o usuario se sienta más cómodo con el servicio y prevalezca su preferencia, pero ¿Cómo podemos hacerlo nosotros?.

Bueno, a lo largo de nuestra travesía hemos aprendido sobre como satisfacer la necesidad de nuestro cliente y/o usuario, así mismo actualizándonos para que la experiencia de nuestro cliente sea única y especial, para ello, analizamos áreas de oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas.

Con el paso del tiempo se han actualizado los métodos de servicio hacia nuestro consumidor, un ejemplo de revolución: en la pandemia que ocurrió durante estos 3 años, nos llevó al punto de NO salir de casa casi por ningún motivo, por lo cual las empresas tuvieron que operar por el medio digital y así mismo las reuniones que actualmente se hacían en oficinas o en viajes de trabajo, se comenzaron a realizar en casa, así como la adquisición de productos y servicios, todo se digitalizo, Absolutamente todos los servicios se digitalizaron, una innovación de emergencia para que las empresas siguieran ofreciendo sus servicios.

Así mismo podremos conocer sobre riesgos que nosotros como seres humanos, podemos controlar o cosas que están fuera de nuestras manos.

Acompáñame a conocer más sobre el tema, ya que aquí comenzaremos a realizar cosas maravillosas, cosas que nos ayudaran en el futuro e innovar muchas cosas más.

## Descripción

Bueno, aquí hablare sobre lo que tengo planeado realizar, mi proyecto es sobre la muestra de una nueva línea de figuras de decoración estilo anime, con la innovación de la cual la compra en línea y llegara a su domicilio, un proceso bastante sencillo, y cuenta con una micro cámara de seguridad la cual ayudara a la protección y vigilancia de tu casa, conectándola en tu móvil, computadora o Tablet, así nadie notara que hay una cámara, esto es adecuado para personas que viven solos y también estén todo el día trabajando, así mismo podrán verificar que todo esté bien en casa, la mayoría de la gente que vive solo son solteros, por lo general les gustan algunos programas de anime, por muy clásico y popular en los hombres es Dragón Ball, pero así mismo el mismo cliente podrá pedirlo de su personaje favorito de cualquier anime por medio del extenso catálogo que ofrecemos para nuestro cliente, nuestra organización no solo ofrece seguridad y comodidad, sino también puedes sentir la emoción que tu personaje favorito cuide de tu casa, el servicio que ofrecemos es el cual después de ser comprado nuestro producto, ofrecemos la oferta de regalar los primeros 3 mantenimientos de cámara y figura que se realizan cada 4 meses, para que siga conservando su excelente estado, esto con tal de que nuestra clientela se sienta atraída hacia nuestro servicio y su experiencia sea memorable de la mejor manera y nos recomiende con sus conocidos, así incrementando la confianza del público y que nuestros clientes nuevos nos brinden su confianza.

## Justificación

Esta solución la justifico por que actualmente el cliente y usuario no tiene la posibilidad de adquirir un producto de su necesidad en la tienda la cual se está distribuyendo, ya sea por motivos de trabajo, distancia, tiempo o simplemente no esté en condiciones para salir, pero los obstáculos se acabaron, esto también ayudara a nuestro usuario a ser discreto en su compra y también aumente la seguridad que el cliente necesita para su hogar o espacio personal, aquí lo que estamos realizando es una innovación de servicio, será más convencional ya que el cliente al colocar la persona de referencia para recibir el pedido, el articulo estará listo para su uso inmediato.

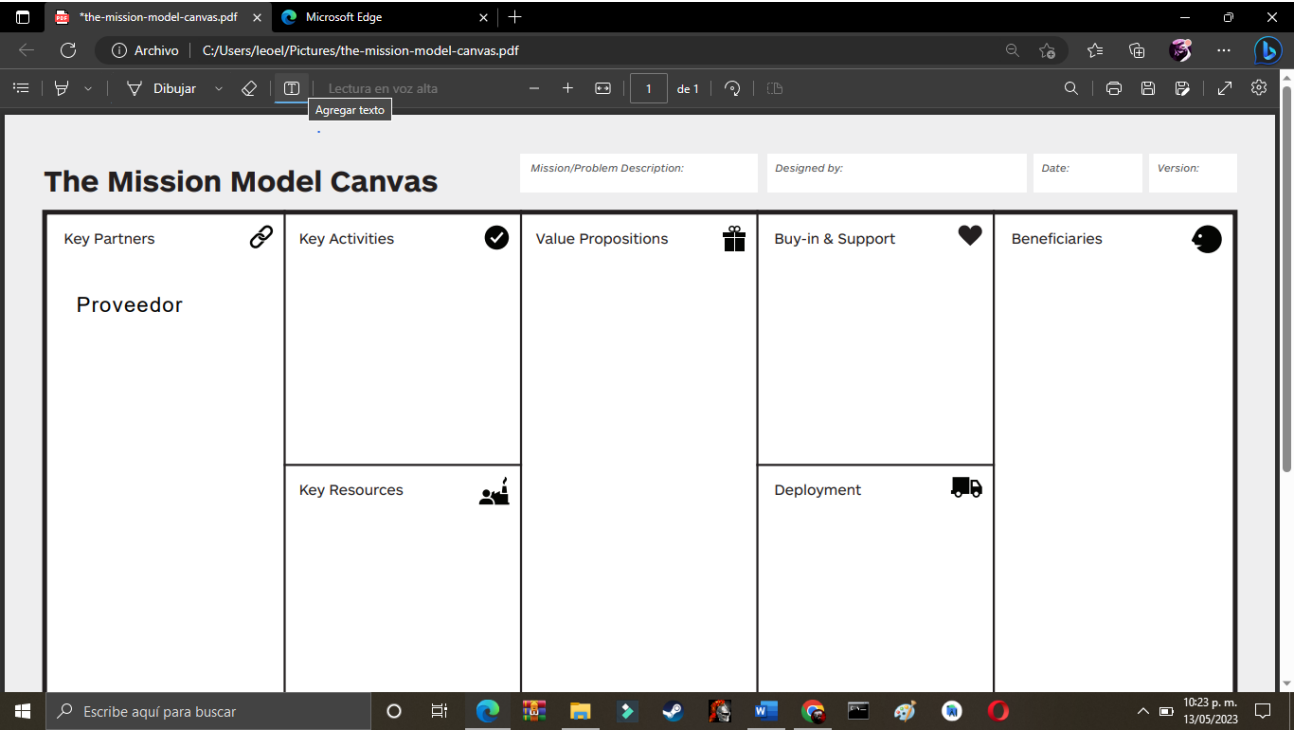
Evitamos un obstáculo para que nuestro cliente tenga comodidad de recibir su compra, utilice a la brevedad su artículo y tenga esa experiencia de servicio que lo mantendrá en una cómoda posición de la cual su producto cumpla con las expectativas del cliente.

Para esto, nuestro servicio será 100% digital.

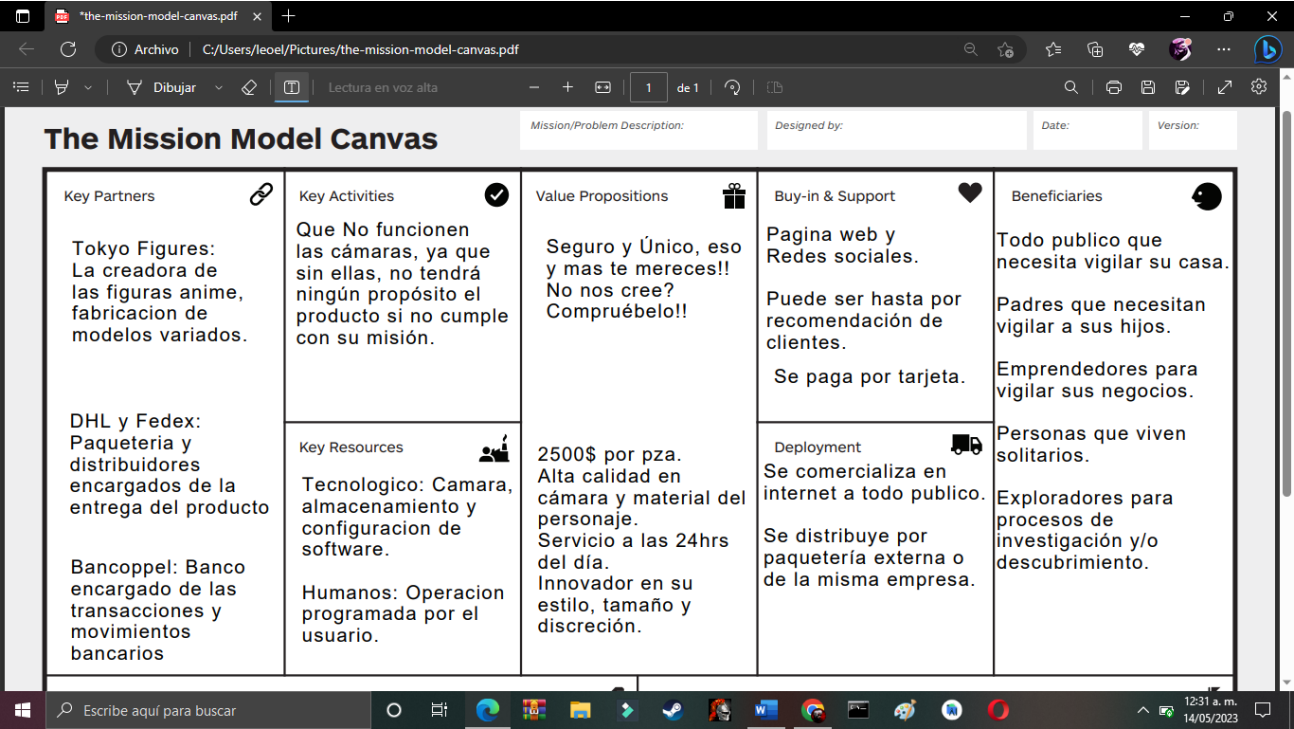
# Desarrollo

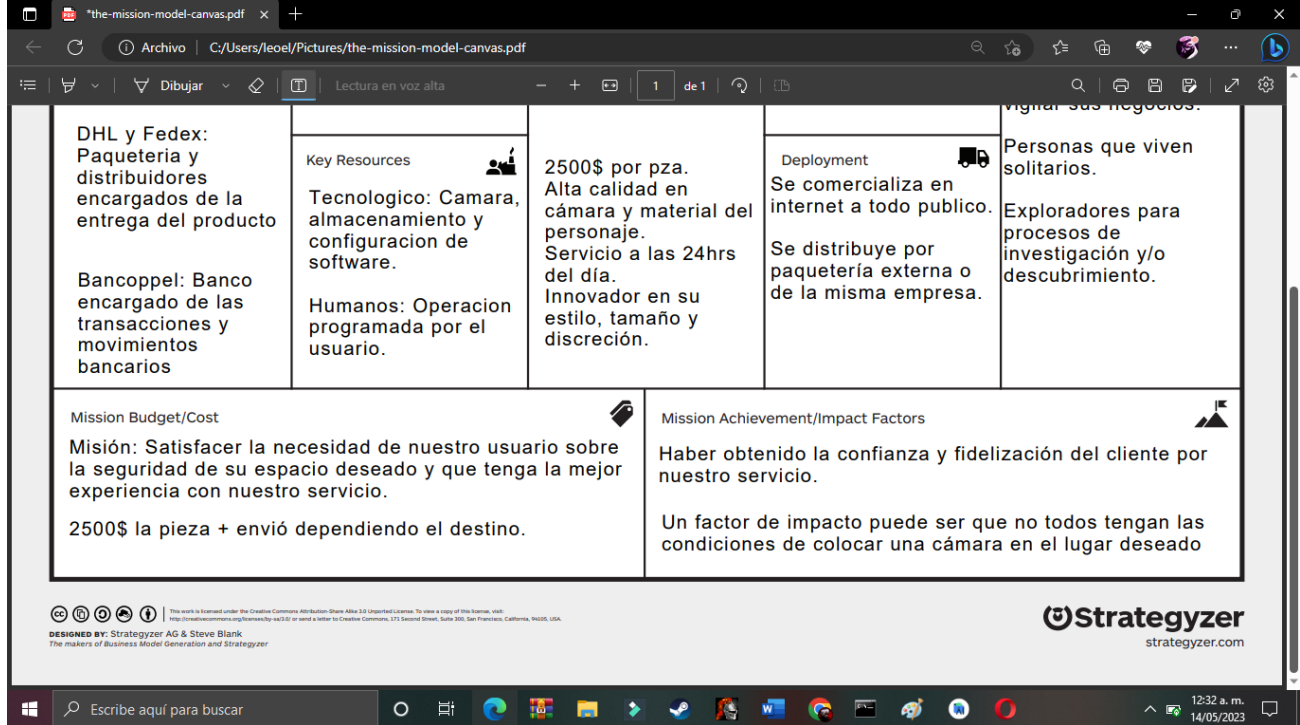
## Modelo canvas

(Evidencia de que se utiliza la plantilla canvas sin plagio)



Resultado final (Captura de pantalla ya que no pude descargarlo como imagen jpg)





## Estrategia Guiada por el mercado

Para nuestra estrategia, es necesario que el producto además de ser claro con lo que contiene, tiene que dar pequeñas demostraciones en el empaque para que el cliente tenga idea de donde colocarlo, así también, para que de alguna manera sea bueno para el ambiente, los empaques deben de ser materiales reciclados con únicamente el tamaño de la figura del personaje con la cámara, así que sería en un tamaño adecuado, discreto y sobre todo que cuide el ambiente.

## Estrategia guiada por la tecnología

Yo considero importante que, para los nuevos usuarios, pueda haber alguna clase de asistente que explique de manera breve al usuario sobre como elegir su producto, como enrutarlo para su entrega y como pagarlo, esto de modo en el que sea muy sencillo para el cliente el adquirir su producto, todo esto digitalizadamente, y de una manera mas convencional para que el cliente no tenga que salir de su casa o le genere algún inconveniente al momento de requerir su producto.

Puede realizarlo por medio de la aplicación de la empresa, o hasta en otros mercados como Coppel, Liverpool , etc.

Así evitaríamos el riesgo de que nuestro producto tenga menos vistas o compras y así nos compren los clientes sobre el mercado de su preferencia.

## Gobernanza de datos

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

La necesidad del cliente del cual necesita la vigilancia de su espacio de trabajo o la vigilancia de terceras personas, así mismo también se pueden usar para las oficinas de alguna corporación, así mismo también para futuras innovaciones como la calidad y rango de alcance de ellas.

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

Si, ya que se habrá tomado nota de las necesidades del cliente y/o propósitos del cual se va a usar el producto, así mismo para innovar y crear nuevas funciones para nuestro usuario.

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

Si ya que se pueden tomar como referencias para proyectos nuevos o venta del mismo proyecto o idea.

## Conclusión

Esta actividad me gusto mucho ya que he aprendido sobre la venta de un proyecto y producto, saber dónde dirigirlo y como innovarlo para atraer a nuestro fiel cliente y siga prefiriendo nuestro servicio y experiencia, así mismo saber cómo plantear la estimación de costo, además del producto, ¿adicionalmente que se venderá?, y saber como dirigir el producto hacia el cliente.

Me pareció muy interesante el hecho de ver la creación de la empresa, hasta la selección del producto, si crear o innovar, etc. Pero también analizar sobre como podemos entrar a la competencia del mercado y también ver una manera de atender a nuestro cliente y que sea de su comodidad el servicio que le estamos brindando.

He aprendido mucho en esta unidad y me ha parecido satisfactorio el avance que he tenido.

GITHUB: <https://github.com/reokun4999/reokun.git>