Tendencia Disruptiva en TI Trabajo Individual unidad 1.

Conceptos de tendencias Disruptiva

WILLIAM ALBERTO MEJIA VILLAGRAN

Tutor

ROBERTO MAURICIO CARDENAS Msc, Esp, Lic

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA (UNAD)

MAESTRIA EN GESTION DE PROYECTOS TI

BOGOTA 2016

**Introducción Tendencia Disruptivas en TI Trabajo individual 1.**

En este trabajo se realiza la solución de los diferentes cuestionamientos que sirven para ahondar en la idea de disrupción digital, además de aclarar conceptos mediante un caso de estudio.

# Tendencias disruptivas en TI

Actualmente existen varias tecnologías con capacidad disruptiva las cuales puede generar un alto impacto en las organizaciones y considero que esta tecnología hay que tenerlas en cuenta para las decisiones en el presente ya que pueden implicar menores riesgos y alcanzar objetivos en corto plazo rediente el uso de estas tecnologías para la Integración de las tecnologías móviles orientadas la administración como aplicaciones que mejoran la productividad basadas en Servicios en aplicados en una arquitectura Web-scale IT y el Internet de las Cosas

# ¿Qué es la disrupción digital?

# Son aquellas tecnologías o innovaciones que fomentan la aparición de soluciones y servicios que utilizan preferiblemente una estrategia disruptiva contra una sostenible, con el fin de competir contra una tecnología dominante con que busca posicionarse en un mercado.

# Motivadores para la adopción del pensamiento disruptivo, La Disrupción Digital tiene la capacidad de desbancar a las más poderosas empresas como a la etb en el segmento de las líneas fijas y cambiar los mercados más rápido en que en toda la historia.

# Cuatro de cada diez empresas líderes en cada industria será desplazada por la disrupción digital en los próximos cinco años.

# La industria que va a experimentar la interrupción más digital entre ahora y 2020 son los productos y servicios de tecnología. Sin embargo, todas las industrias verán cambios competitivos ya que las innovaciones serán exponenciales.

# Innovación enfocada en el consumidor

En las últimas décadas se plantean la importancia del desarrollo de relaciones orientadas al mercado por parte de las empresas para lograr rentabilidad y ventaja competitiva. Se amplían el concepto de marketing donde todas las actividades de marketing dirigidas a establecer, desarrollar y mantener intercambios relacionales exitosos se introducen los conceptos de Compromiso y como elemto de éxito, la definición a aspectos más empresariales planteando que el marketing relacional donde engloba la estrategia y procesos que comprenden la adquisición, retención y asociación con determinados clientes con el objeto de crear un valor tanto y el cliente , en su trabajo agregan que además se requiere la integración para alcanzar la eficiencia y efectividad en la entrega de valor al cliente.

# ¿Cómo generar más ideas?

Generar nuevas ideas está relacionado con el pensamiento creativo y con el hecho de establecer nuevas conexiones neurales en el cerebro para permitir que las idees creativas tengan la oportunidad de surgir. Puesto que gran parte de las personas preferimos mantener la comodidad propia del orden, el control el pensamiento creativo supone dejar de lado todo lo que sea cómodo y aventurarse en zonas inhóspitas. Todos somos capaces de ser innovador el hecho hacer uso de la capacidad curiosa, aventurera, observadora, reflexiva, juguetona, intuitiva, motivada, colaboradora, analítica, persistente o nuevos retos, son valores para generar nuevas ideas.

Algunos pasos

* Detectar y definir los objetivos
* Invitar a participar en la lluvia de ideas, involucrar especialistas
* Aclarar el tema y la información disponible
* Generar ideas y descansar
* Evaluación y desarrollo de las ideas

# ¿Qué es la experiencia total de producto?

La experiencia del producto superará al precio y al producto como ente diferenciador La tendencia hacia el 2020, según estudios. Se está previendo a que los clientes esperarán que las empresas conozcan sus necesidades individuales y personalicen esa experiencia. Queda entonces la cuestión de cómo resolver los conflictos o demandas de manera inmediata no bastará sino que lo que el cliente espera, que es que las empresas conozcan de antemano sus necesidades actuales y futuras.

En países como el nuestro los cuales, el servicio al cliente no es precisamente uno de sus mejores distintivos, es necesario tener presente algunas estrategias que le ayudarán pensar como sobresalir de la competencia. Por lo tanto proactividad pasa a ser primordial para satisfacer las necesidades de los clientes

# ¿Qué es la innovación basada en lo posible adyacente?

Los proyectos de innovación adyacentes son aquellos en que la compañía se apalanca en algo que ya hace bien, para entrar a nuevos mercados o para satisfacer nuevas necesidades de clientes ya existentes. Es básicamente darle nuevos usos a las capacidades existentes de la empresa. Esto requiere de entender cuáles son estas capacidades, identificar las tendencias del mercado, y detectar las necesidades de los clientes con especial foco en aquellas latentes que estos tienen pero aún no descubren.