UANL
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACPYA
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN

Materia: tecnologías aplicadas en los negocios

Evidencia de Aprendizaje 4.1 - Mapa conceptual integrador.

Grupo: BJ

Aula:812

Docente: RIVERA LOREDO DELIA IMELDA

2158672	Meza Robledo Amelia Valentina

Amelia Valentina Meza Robledo

Conceptos

E-commerce: Mercados digitales, Productos digital

E-commerce: Se refiera al uso de la web para transacciones de negocios.

Riqueza de la información: Se refiere a la complejidad y el contenido de un mensaje.

Interactividad: El e-commerce permite comunicación de dos vías entre comerciate y consumidos

Densidad de la información Permite segmentar el mercado y hacer descriminación de precios

Personalización: Dirigir mensajes de marketing a individuos específicos según su comportamiento, nombre e intereses

Tecnología social: los usuarios crean y fortalecen redes social usando estas formas de comunicación.

Clave del e-commerce: mercados digitales, productos digitale en un mercado global. internet reduce la asimetría de la información

Productos digitales: bienes que pueden ofrecerse a través de una red digital

Amelia Valentina Meza Robledo

Tipos de e-commerce: B2C negocio a consumidos, B2B negocio a negocio

Modelos de negocio: tabla con categorías - etaler, agente de transacciones, creador de mercado, proveedor de contenido.

Portal: Son las puertas de entrada a internet

E-tailer: Tiendas de venta al menudeo en línea, simila una tienda convencional, pero el cliente solo necesita int

Agente de transacciones: Sitios que procesan transacci que antes se hacían en persona, por teléfono o por correo.

Proveedor comunitario: Sitios que crean un entorno dig donde personas con intereses similares se juntan.

Modelo de ingresos: Describe cómo la empresa obtiene ingresos genera utilidades y rinde sobre la inversión

Modelo de ingreso publicidad: El sitio genero ingresos atrayendo una gran audiencia respuesta a anuncios

Modelo de ventas: las compañías garan vendiendo pro información o servicios.

Modelo de suscripción: El sitio coba una cuota periód por accede a parte o todo su contenido

Norma

Amelia Valentina Meza Robledo

Modelo gratuito: Ofrecen servicios básicos sin costo y cobran por funciones avanzadas.

Modelo de cuota: La compañía cobre una cuota por permitir o ejecutar una transacción.

Redes industrial: Empresa grande que usa un sitio web seguro para enlazarse con sus proveedores y socios de negocio clave.

Mercados y productos:

Mercados Net: Un sob mercado digital basado en tecnología de internet para muchos.

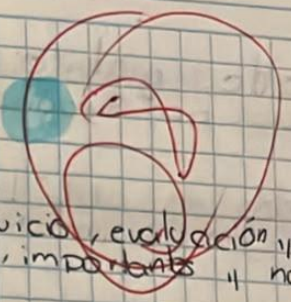
Productos directos: los que se usan en el proceso de producción

Productos indirectos: los que no intervienen directamente en la producción

Intercambios: mercados net que pertenecen a terceros independientes y conectan a miles proveedores.

Amelia Valentina Meza Robleb

Conceptos



Decisiones no estructuradas: Requieren juicio, evaluación y perspectiva del encargado. Son novedosas, importantes y no rutinarias.

Decisiones estructuradas: Repetitivas y rutinarias; tienen un procedimiento definido, así que no se tratan como nuevas cada vez.

Semiestructuradas: Mezclan ambos tipos; solo una parte del problema tiene una respuesta clara mediante un procedimiento

Modelo clásico: Describe lo que hacen los gerentes, casi no se cuestionó desde la década de 1920.

Modelos comportamiento: Muestran que los gerentes actúa de forma menos reflexiva, más reactiva, menos organizada de lo que sugiere el modelo clásico

Roles de gerencia: Expectativas de las actividades que los gerentes deben realizar en una organización.

Interpersonal: Actúan como centros nerviosos, reciben la info más concreta y actualizada para distribuirla a quien la necesita

Decisiones: Actúan como emprendedores al iniciar actividades nuevas, manejan disturbios, asignan recursos, negocian conflic

Información: Actúan como centros nerviosos, reciben la info mas concreta y actualizada.

Norma

Amelia Valentina Meza Robledo

Inteligencia de negocios: Termino usado por distribuidores de hardware software y consultores de TI.

Analisis de Big data: El análisis predictivo está empezando a usar Big data en el sector público y privado.

Informes de producción: predefinidos con base en los requeridos específicos de la industria.

Informes parametrizados: el usuario introduce parámetros para filtrar datos y aislar sus impactos.

Tableros de control: Herramientas visuales para presentar datos de desempeño definidos por los usuarios.

Búsquedas Herramientas visuales para presentar datos de desempeño definidos.

Desglose: pasar de un resumen de alto nivel a una vista más detallada.

Pronósticos: Pronósticos lineales análisis de "que pasaría si" y análisis con herramientas estadísticas estándar.