



ITSSAT

LISTA DE COTEJO PARA INVESTIGACION

INTITUTO TECNOLOGICO SUPERIOR DE SAN ANDRES TUXTLA		
CARRERA: INGENIERIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACION		
Nombre(s) del alumno(s): BUSTAMANTE ARRES DARA YARETH		Firma del alumno(s):
Producto: Investigación Unidad I	Nombre del Proyecto: Investigación: Oportunidades y Riesgos de los Negocios en Internet	Fecha: 23/Septiembre/2022
Asignatura: MERCADOTECNIA ELECTRONICA	Grupo: 707 - A	Semestre: SEPTIMO
Nombre del Docente: MTI Lorenzo de Jesús Organista Oliveros		Firma del Docente:

INSTRUCCIONES				
Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna OBSERVACIONES indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.				
Valor del reactivo	Características a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1%	Presentación. El trabajo cumple con los requisitos de :	X		
1%	a. Buena presentación	X		
1%	b. No tiene faltas de ortografía	X		
1%	c. Mismo formato (letra arial 14, títulos con negritas)	X		
1%	d. Misma calidad de hoja e impresión	X		
1%	e. Maneja el lenguaje técnico apropiado	X		
2%	Introducción y Objetivo. La introducción y el objetivo dan una idea clara del contenido del trabajo, motivando al lector a continuar con su lectura y revisión.	X		
5%	Sustento Teórico. Presenta un panorama general del tema a desarrollar y lo sustenta con referencias bibliográficas y cita correctamente a los autores.	X		
2%	Desarrollo. Sigue una metodología y sustenta todos los pasos que se realizaron al aplicar los conocimientos obtenidos, es analítico y bien ordenado.	X		
2%	Resultados. Cumplió totalmente con el objetivo esperado, tiene aplicaciones concretas.	X		
2%	Conclusiones. Las conclusiones son claras y acordes con el objetivo esperado.	X		
2%	Responsabilidad. Entregó el reporte en la fecha y hora señalada.	X		
20%	CALIFICACIÓN:			20%

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA
INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL:
OPORTUNIDADES Y RIESGOS DE LOS NEGOCIOS EN INTERNET

UNIDAD:

1

ALUMNA:

DARA YARETH BUSTAMANTE ARRES

GRADO: 7^{MO} SEMESTRE

GRUPO: 707-A

MATERIA:

MERCADOTECNIA ELECTRÓNICA

DOCENTE:

MTI. LORENZO DE JESÚS ORGANISTA OLIVEROS

INTRODUCCION

Un negocio por internet es un negocio que se realiza completamente en línea esto quiere decir que puede abarcar la venta de productos y servicios, en la actualidad conocemos que se puede vender información, videos, productos tangibles o intangibles, servicios personales, servicios online, publicidad, afiliados, etc. Estos negocios buscan una alternativa para crecer de manera extensa y que sea fácil de desarrollar su idea de negocio; todos buscamos crecer de manera exitosa y dar o hacer todo a como dé lugar para lograrlo, más sin embargo en este tema de los negocios por internet se sabe que así como se tiene oportunidades de desarrollo también existen riesgos; por lo tanto esta investigación nos ayudara un poco a saber que oportunidades y que riesgos se pueden tener al crear un negocio por internet.

OPORTUNIDADES Y RIESGOS DE LOS NEGOCIOS EN INTERNET

El comercio Electrónico ha creado nuevas formas de hacer negocios, se han re diseñado las relaciones comerciales con los clientes y los mecanismos de intercambio y han impactado el ambiente regional, nacional y global. Las oportunidades primarias de generar negocios vía Internet son:

- Habilidades personales
- Conocimientos especializados
- Investigaciones o estudios
- Capturar y compartir información
- Foro
- Establecimiento de relaciones comerciales
- Vínculos mercantiles
- Prestación de servicios

En estos sitios es usual colocar links o banners que apoyen propósitos publicitarios de los cuales se busca obtener una ganancia y el flujo de dinero necesario para mantener la operación del sitio.

- Sus costos son relativamente reducidos
- No se requiere de una infraestructura física
- No existe la entrega de pedidos
- No se maneja información confidencial
- No existe procesamiento de pagos
- No hay administración de órdenes de compra

Si lo que se busca es obtener ganancias por la información colocada en el sitio web, este tipo de páginas no es la mejor opción. Las ganancias provienen casi de modo exclusivo a partir de la publicidad y su ingreso es lento.

LOS RIESGOS O DESVENTAJAS SON:

- Carencia de infraestructura de distribución y entrega de pedidos
- Capacidad de procesamiento confidencial de la información
- Detección de diferencias culturales
- Acceso a la información (por parte del cliente) para comparar precios y términos de venta sin moverse de su casa, a fin de tomar su decisión de compra sólo con un clic.
- Internet es un canal de comunicación
- No tiene costo editorial al colgar una información
- No tiene costo de distribución
- Tiene audiencia pre activa, global y bien informada
- Es interactivo
- Es accesible globalmente de forma continua

¿QUÉ BUSCAN LOS CLIENTES?

Confianza de la operación; el cliente quiere sentirse seguro no sólo en términos de privacidad, confidencialidad de la información que lees sensible.

Flexibilidad en Web Site; es la adaptación y reacción ante las demandas dinámicas del entorno (gestión del cambio).

Flexibilidad financiera; modelo de generación de ingresos, cadena de valor, mantener viva la oferta y la demanda, entre otros.

RIESGOS

Las empresas que no comprendan el fenómeno de internet serán devoradas por sus competidores o sustitutos más despiertos como medio comercial web presenta las siguientes deficiencias derivadas tanto de su tecnología como su naturaleza interactiva.

Fraude con tarjetas de crédito, en línea las transacciones con tarjeta de crédito se clasifican como tarjeta no presente por los emisores de tarjetas de crédito. Esto significa que, si un tarjetahabiente tiene alguna controversia alegando no adquirir algún artículo, el dueño del negocio es el responsable de rembolsar los fondos, incluso si el artículo ya ha sido enviado. Por el contrario, los comerciantes con tienda física piden que se firme el recibo y rara vez sean acusados por cargos fraudulentos. La venta en línea pone en riesgo el cumplimiento de no pagar pedidos fraudulentos.

La tecnología cambia constantemente. Ya que la tecnología avanza a pasos agigantados los vendedores tienen que actualizarse periódicamente, para algunos esto genera un costo el cual vale mucho la pena porque esto les permite estar al día utilizando herramientas novedosas para poder ofertar sus productos y permanecer presentes en el mercado y así no quedar obsoletos.

No tener una buena conexión a internet. Deben tener una buena conexión para el envío de información o de datos lo cual se realiza a través conexión de red en el periodo de negociación de algún servicio o producto por internet. Esto genera un costo cuando se contrata dicha conexión a menos que se realice en lugares públicos de manera gratuita.

Problemas de mantener la seguridad y estabilidad del sistema Ya que existen muchos virus que pueden atentar con nuestro sistema operativo y se tiene riesgo de que exista alguna pérdida o de información como lo son registro de clientes al no estar respaldado o que existan dichos problemas cuando se está pactando un negocio y esto impida concluirlo.

Multiplicidad de mercados con diferentes culturas. Ya que las páginas de internet se pueden ver en cualquier parte del mundo donde se tenga internet, los productos ofertados pueden que no sean igual de atractivos

para todos los públicos debido a su diferente cultura y maneras de pensar y es por ello que no sean adquiridos o que por falta de costumbre no realicen dicha compra.

BENEFICIOS

Los clientes son más fáciles de encontrar y llegar a ellos.

Pocas empresas venden productos que atraen a todo el mundo. La mayoría de los productos están diseñados hacia un mercado en específico, como los adolescentes, madres primerizas o médicos. Particularmente mercados especializados, tales como las personas que solo comen alimentos crudos, se conocen como nichos de mercado. Realizar marketing en un mercado específico puede ser un reto y a menudo son dirigidos a un gran volumen de personas con la esperanza de que algunos estén interesados en comprar.

Para una oportunidad de negocios en Internet es preferible que sea un producto (o servicio) digital. La empresa que produce el producto o presta el servicio decide promocionarlo directamente a través de una red de asociados independientes. Aunque el modelo es parecido a un programa de afiliados en realidad se basa en el modelo de Mercadeo en Redes o Multi Nivel (Network Marketing o MLM como se conoce en inglés) Esto en sí es muy bueno porque tienes un potencial de ganancias mucho más alto que con un programa de afiliados común. Sin embargo, otra diferencia es que para unirte a un programa de afiliados no tienes que pagar nada, mientras que, para unirte a una oportunidad de negocios, la regla general es que debes adquirir el producto o contratar el servicio que te ofrecen y entonces solo así puedes desarrollar el negocio. Luego que adquieres el producto... Para poder ganar dinero Debes Generar Ventas de ese producto. La idea es que con cada venta que generas recibes una comisión alta y al mismo tiempo esas personas que adquieren el producto automáticamente pasan a formar parte de tu red de negocios de manera que cada vez que ellos logran una venta, tú recibes una comisión menor por esa venta.

- Tienes tu propio horario de trabajo, que incluso puedes modificar y aplicar como quieras.
- Trabajas desde la comodidad de tu hogar.
- Tienes la libertad de mudarte a cualquier parte de tu país o del mundo, llevándote tu negocio contigo.
- Como no tienes un sueldo fijo, puedes el siguiente mes ganar más que el anterior.
- No tienes que trabajar horas extras para ganar más, solo tener creatividad, usar mejores estrategias, saber utilizar las herramientas que dispones o usar mejores etc.
- Puedes vender productos las 24 horas del día.
- Tu negocio es Internacional.
- Puedes ganar en un día, los que otros ganan en un mes e incluso en un año.
- Tu “oficina virtual” requiere menor inversión que la que requiere un negocio tradicional.
- Te llegan pagos que no esperabas
- Conoces continuamente gran cantidad de personas emprendedoras.
- Se te es más fácil realizar alianzas estratégicas
- No importa la edad, clase social, colores, géneros o cualquier otra característica, igual puedes hacer negocios por Internet.

CONCLUSIÓN

Ahora que ya contamos con más información respecto a las oportunidades y riesgos acerca de tener un negocio en internet, podemos ver con más claridad las como realizar y llevar a cabo las ideas de negocios que tenemos y de esa manera ponerlas en práctica, siempre debemos tener en cuenta todos los pro y contras de cada actividad a realizar, aunque hoy en día la tecnología avanza a gran prisa y de gran forma ayuda a que poco a poco los riesgos vayan disminuyendo y el comercio en internet vaya creciendo de manera exitosa y segura.

BIBLIOGRAFÍA

La información presentada anteriormente, fue obtenida de los siguientes sitios de internet:

- <https://createonepw.blogspot.com/2016/12/oportunidades-y-riesgos-de-los-negocios.html>
- <https://sites.google.com/site/isaelpractica/1-5-oportunidades-y-riesgos-de-los-negocios-en-internet>
- <https://fjmedina1095.wixsite.com/posicionamientoweb/oportunidades-y-riesgos-de-los-nego>



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE
SAN ANDRÉS TUXTLA



GUIA DE OBSERVACIÓN PARA RESOLUCIÓN DE EJERCICIOS PRACTICOS

NOMBRE DE LA ASIGNATURA: **MERCADOTECNIA ELECTRONICA**

NOMBRE DE LA UNIDAD: **MERCADOTECNIA Y EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS ELECTRÓNICOS**

ALUMNO: **BUSTAMANTE ARRES DARA YARETH**

INSTRUCCIONES

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados “SI” cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque “NO”. En la columna “OBSERVACIONES” ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

<i>Valor del reactivo</i>	<i>Características a cumplir (Reactivo)</i>	<i>CUMPLE</i>		<i>OBSERVACIONES</i>
		<i>Si</i>	<i>NO</i>	
8%	¿Identifico el problema planteado?	X		
4%	¿Identifico los datos de entrada del problema?	X		
4%	¿Identifico los datos de salida del problema?	X		
8%	¿Generó la solución del problema en forma clara y comprensible (orden)?	X		
12%	¿Elaboró el programa respetando la sintaxis del lenguaje de programación (orden)?	X		
4%	Comprobó los resultados esperados a través de pruebas de escritorio?	X		
40%	CALIFICACIÓN:			40%



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

CARRERA: INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL

GRUPO:707 A

MATERIA: MERCADOTECNIA ELECTRONICA

DOCENTE: LORENZO DE JESUS ORGANISTA OLIVEROS

INTEGRANTES:

+ BUSTAMANTE ARRES DARA YARETH

+ ESCOBAR SOLIS IVARY ALEJANDRA



La neni

@laneniivary · ★ 5 8 opiniones ⓘ ·
Producto/servicio

WhatsApp

Inicio

Opiniones

Información

Ver más ▾

Te gusta

Enviar mensaje



Muestra opiniones de clientes e información de la tienda.

En ver mas se encuentran: videos, fotos, comunidad y grupos.

Cuenta con dos líneas de comunicación; una mediante la red WhatsApp y otra por la línea de comunicación de Messenger.

Información

Ver todo

 HOLA NENIS!!! TENGO A LA VENTA ACCESORIOS, PRODUCTOS DE SKINCARE Y OTRAS COSAS BONITAS

 1,422 personas les gusta esto, entre ellas 52 de tus amigos



 1,520 personas siguen esto

 294 115 8977

 Normalmente responde en unas pocas horas

[Enviar mensaje](#)

 valy_2001@outlook.com

 [Producto/servicio](#)



Crear publicación



Foto/vídeo



Registrar visita



Etiquetar a amigos

Publicación fijada



La neni

20 de abril · 🌐

Con "LA NENI" encontrarás diversidad de artículos en existencia o por pedido, de muy buena calidad a precios accesibles y con facilidades de pagos ❤️

🌸Cuento con sistema de apartado🌸

Envíos a toda la republica mexicana y entregas personales en toda la región de los Tuxtlas 📦✈️🇲🇽

¿Que esperas para adquirir alguno de mis artículos?🙌

(No cuento con local establecido)

📍UBICADA EN SAN ANDRES TUXTLA, VERACRUZ

#accesorios #maquillaje #makeup #zapatillas #ropa #bustier

Tiene un panel de información, en el que se describe que productos se venden, clientes, datos telefónicos, tiempo de respuesta, y una vía alterna de comunicación.



La neni

WhatsApp

Te gusta

Enviar mensaje



Álbumes > Todos los álbumes

Todos los álbumes



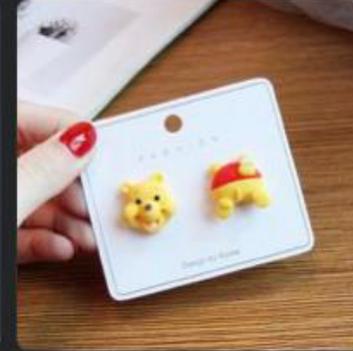
Fotos subidas con el móvil
1,574 elementos



Instagram Photos
942 elementos



ZAPATILLAS BAJO
FABRICACION
68 elementos



Accesorios por pedido
36 elementos



La página cuenta con álbumes de sus productos de manera clasificada, con descripciones y precios, para mayor comodidad y fácil uso.



18 de 28



40 de 40 puntos

Puntuación publicada el 12 oct 19:30[Publicar puntuación](#)

Evaluación - Unidad I

Mercadotecnia Electrónica

Se ha registrado el correo del encuestado (**dara.bustamante@alumno.itssat.edu.mx**) al enviar este formulario.

***Obligatorio**

Evaluación - Unidad I

Mercadotecnia Electrónica

Se ha registrado el correo del encuestado (**dara.bustamante@alumno.itssat.edu.mx**) al enviar este formulario.

Es el estudio de las técnicas del uso
de Internet para publicitar y vender productos y servicios

*

5 puntos

- Mercadotecnia en Línea
- Consumidor en Línea
- Mercadotecnia
- Marketing

Toma en cuenta el tipo de producto, líneas, competencia, así como la novedad del producto, cuanto más innovador sea el producto mayores serán las alternativas de precios.

* 5 puntos

- Segmentación
- Estrategias para precios en línea
- Segmentación Demográfica
- Investigación de mercados

Consiste en realizar estudios cualitativos y encuestas a diferentes consumidores, empleando las diferentes herramientas que se encuentran en internet, como las páginas web, el correo electrónico, redes sociales (Facebook, Twitter) y muchas otras.

* 5 puntos

- Investigación de mercados en línea
- Segmentación de mercado
- Determinación de precio de venta
- Opciones de publicidad

Tiene la obligación de determinar el precio de venta de un solo producto y también ha de establecer una estructura de precios para toda una cartera de productos.

* 5 puntos

- Responsable de Marketing
- Gerente General
- Gerente de Ventas
- Encargado de almacén

También conocidos como "e-business", pueden definirse como la utilización de tecnologías de información y comunicación (TIC) para brindar apoyo a todas las actividades de las empresas

* 5 puntos

- Negocios Electrónicos
- Comercio Electrónico
- Ventas Online
- Marketing

Elemento en el diseño de sitios Web que solicita que sea relevante para el público y determina que se posicione

* 5 puntos

- Contenido
- Rendimiento
- Autoridad
- Experiencia del usuario

Inicia determinando el potencial para desarrollar la imagen digital de la empresa *

5 puntos

- Nombre de dominio
- Contenido de calidad
- Optimizar el código
- Construir enlaces

Herramienta post-lanzamiento que ayuda para saber que parte de tu sitio resultan atractivas y cuales no

* 5 puntos

- Google Analytics
- Facebook
- Twitter
- Internet

Este formulario se creó en INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA.

Google Formularios