



LISTA DE COTEJO

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA		NOMBRE DEL CURSO: DISEÑO DE RECURSOS DIGITALES UNIDAD: I		
NOMBRE DEL DOCENTE: ROSARIO CARVAJAL HERNÁNDEZ		FIRMA DEL DOCENTE		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO: BORNAL SANDOVAL JAVIER	No. DE CONTROL: 20140226	FIRMA DEL ALUMNO: 		
PRODUCTO: Reporte de Inj.	FECHA: 22/09/2023	PERIODO ESCOLAR: SEPT. 2023 - ENE 2024		
INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
<p>Revisar las actividades que se solicitan y marque con una X en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" escriba indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.</p>				
VALOR DEL REACTIVO	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10	Material a utilizar: Se apegó a los criterios previamente establecidos.	X		
10	Creatividad: Plasmó los temas con ingenio.	X		
5	Originalidad: El producto es único.	X		
10	Contiene todos los temas relacionados a la unidad.	X		
10	Claridad y Estructura: Se da a entender el tema que se está tratando.	X		
5	Responsabilidad: Entregó el producto en la fecha y hora señalada.	X		
50%.	CALIFICACIÓN	50%.		

LISTA DE COTEJO

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA		NOMBRE DEL CURSO: DISEÑO DE NEGOCIOS DIGITALES UNIDAD: I		
NOMBRE DEL DOCENTE: ROSARIO CARVAJAL HERNÁNDEZ		FIRMA DEL DOCENTE		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO: BERNAL SANDOVAL JAUIER	No. DE CONTROL: 20100226	FIRMA DEL ALUMNO: 		
PRODUCTO: AVANCE DE PROYECTO	FECHA: 22/09/2023	PERIODO ESCOLAR: SEPT 2023 - ENE 2024		
INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
<p>Revisar las actividades que se solicitan y marque con una X en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" escriba indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.</p>				
VALOR DEL REACTIVO	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10	Material a utilizar: Se apegó a los criterios previamente establecidos.	X		
10	Creatividad: Plasmó los temas con ingenio.	X		
5	Originalidad: El producto es único.	X		
10	Contiene todos los temas relacionados a la unidad.	X		
10	Claridad y Estructura: Se da a entender el tema que se está tratando.	X		
5	Responsabilidad: Entregó el producto en la fecha y hora señalada.	X		
50%.	CALIFICACIÓN			

**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS
TUXTLA**



**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE
SAN ANDRÉS TUXTLA**

ROSARIO CARVAJAL HERNADEZ

DISEÑO DE NEGOCIOS DIGITALES

ING INFORMÁTICA

710 A

JAVIER BERNAL SANDOVAL

SAN ANDRÉS TUXTLA 24 DE SEPTIEMBRE DEL 2023

LA IMPORTANCIA DE INTERNET Y LOS SERVICIOS QUE OFRECE EN LOS NEGOCIOS DIGITALES

Internet ha revolucionado la forma en que se hacen negocios en el mundo digital. Su importancia radica en la amplia gama de servicios y oportunidades que ofrece a las empresas. A continuación, se presentan algunas de las principales ventajas y servicios que Internet proporciona a los negocios digitales:

- **Expansión del mercado globalizado:** Internet permite que las empresas lleguen a un público más amplio a nivel global. Ya no están limitadas a un mercado local, sino que pueden llegar a clientes en diferentes partes del mundo.
- **Rapidez en los negocios:** Internet permite realizar transacciones comerciales de manera rápida y eficiente. Las empresas pueden recibir pedidos, procesar pagos y entregar productos o servicios de manera más ágil.
- **Nuevas formas de distribución:** Internet ha abierto nuevas posibilidades en cuanto a la distribución de productos y servicios . Las empresas pueden utilizar plataformas en línea, como tiendas virtuales o marketplaces, para llegar a sus clientes de manera más directa y sin necesidad de intermediarios.
- **Competitividad y calidad de servicio:** Internet ha aumentado la competencia entre las empresas , lo que ha llevado a una mejora en la calidad de los productos y servicios ofrecidos. Las empresas deben esforzarse por brindar una experiencia de compra en línea satisfactoria para mantenerse competitivas en el mercado.
- **Respuesta rápida a las necesidades del cliente:** Internet permite una comunicación más rápida y directa con los clientes . Las empresas pueden responder rápidamente a las consultas de los clientes, brindar soporte técnico y realizar seguimiento de los pedidos, lo que mejora la experiencia del cliente y fortalece la relación empresa-cliente.
- **Control de pedidos y clientes:** Internet proporciona herramientas y sistemas para gestionar de manera eficiente los pedidos y clientes . Las empresas pueden mantener un registro detallado de los pedidos, administrar el inventario, realizar seguimiento de las ventas y analizar los datos para tomar decisiones informadas.
- **En resumen,** Internet ha transformado la forma en que se hacen negocios digitales, brindando a las empresas la oportunidad de expandirse a nivel global, mejorar la rapidez en las transacciones, utilizar nuevas formas de distribución , aumentar la competitividad y ofrecer un mejor servicio al cliente.

LA USABILIDAD DE LOS NEGOCIOS DIGITALES EN MÉXICO

La usabilidad de los negocios digitales en México es un factor crucial para el éxito y la competitividad de las empresas en el entorno digital. La usabilidad se refiere a la facilidad con la que los usuarios pueden interactuar con un sitio web, una aplicación o cualquier otro producto digital, y cómo se satisfacen sus necesidades y expectativas.

En México, la usabilidad de los negocios digitales juega un papel fundamental debido al creciente uso de Internet y la adopción de tecnologías digitales por parte de los consumidores. Algunos aspectos importantes relacionados con la usabilidad en los negocios digitales en México son los siguientes:

- **Diseño centrado en el usuario:** Para que los negocios digitales sean exitosos en México, es fundamental que el diseño de sus sitios web y aplicaciones esté centrado en las necesidades y preferencias de los usuarios mexicanos. Esto implica tener en cuenta aspectos culturales, de idioma, de accesibilidad y de experiencia de usuario específicos de México.
- **Adaptación a dispositivos móviles:** Dado que el uso de dispositivos móviles es muy común en México, los negocios digitales deben asegurarse de que sus sitios web y aplicaciones sean responsivos y se puedan visualizar y utilizar de manera óptima en diferentes tamaños de pantalla y dispositivos móviles.
- **Velocidad de carga:** La rapidez con la que se carga un sitio web o una aplicación es un factor crucial para la usabilidad. En México, donde la conexión a Internet puede ser variable, es importante que los negocios digitales optimicen la velocidad de carga de sus plataformas para ofrecer una experiencia fluida y satisfactoria a los usuarios.
- **Seguridad y confianza:** La seguridad de los datos y la confianza del usuario son aspectos fundamentales en los negocios digitales en México. Es importante que los negocios implementen medidas de seguridad robustas y transparentes para proteger la información personal y financiera de los usuarios mexicanos.
- **Facilidad de navegación:** Los negocios digitales en México deben asegurarse de que la navegación por su sitio web o aplicación sea intuitiva y fácil de usar. Esto implica una estructura clara de la información, menús de navegación sencillos y una búsqueda eficiente.

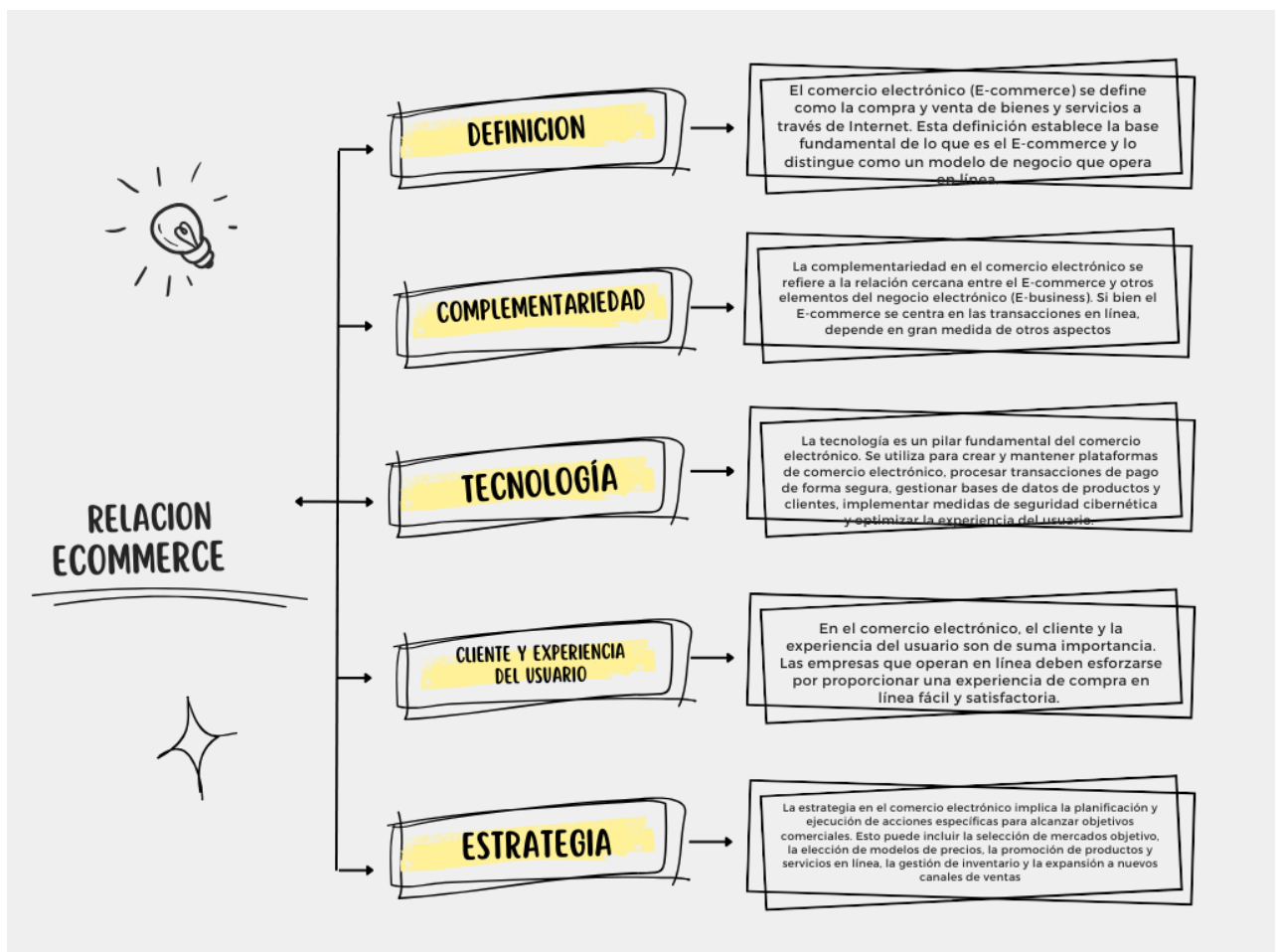
LA APLICACIÓN DE ECOMMERCE Y EL E.BUSINESS EN LOS PROCESOS DE NEGOCIOS DE LAS ORGANIZACIONES

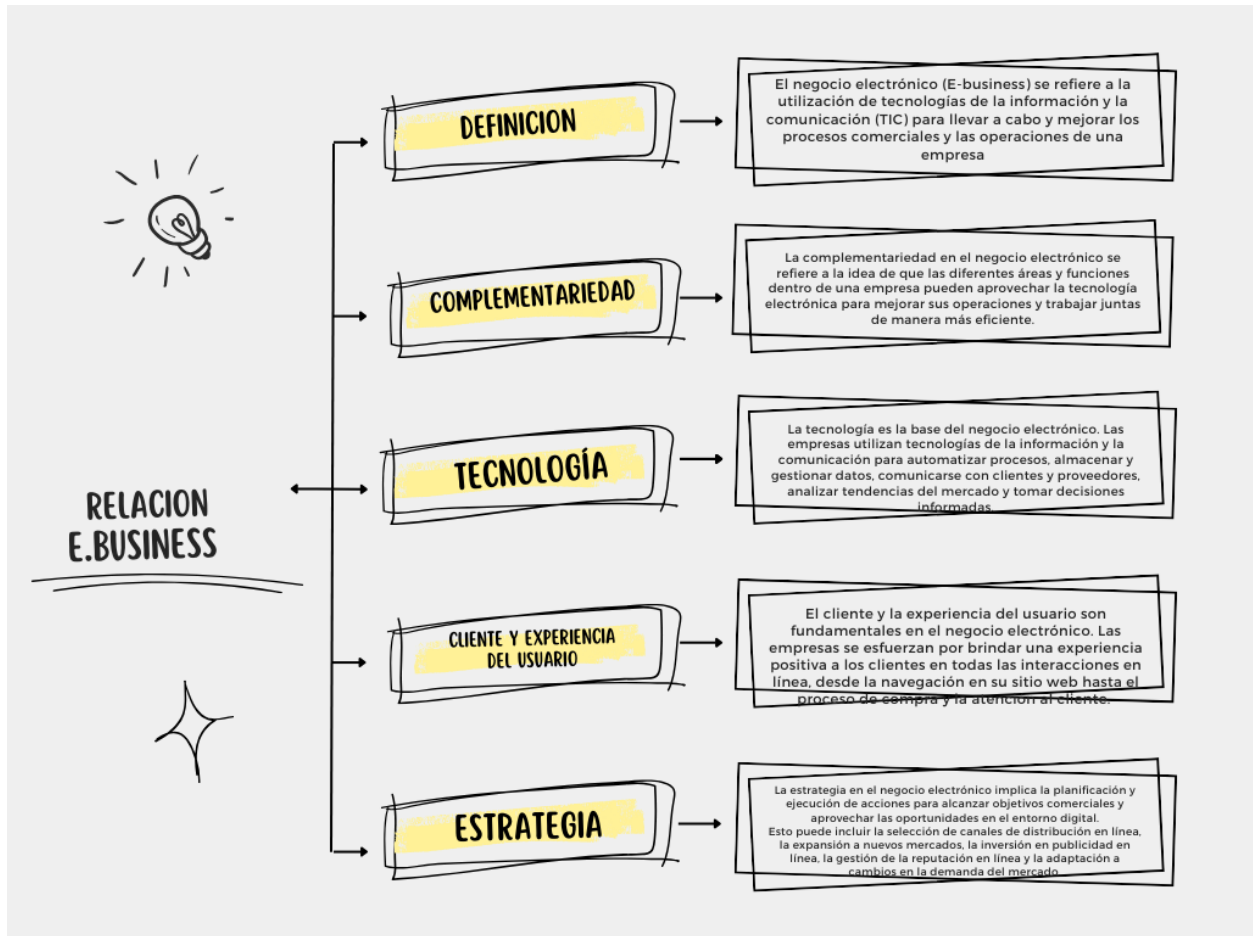
La aplicación de e-commerce y e-business en los procesos de negocios de las organizaciones puede tener un impacto significativo en su eficiencia y éxito. A continuación, se presentan algunas formas en las que estas dos áreas pueden ser aplicadas en los procesos de negocios:

E-commerce: El e-commerce se refiere a la compra y venta de bienes y servicios a través de plataformas digitales. Al implementar el e-commerce en los procesos de negocios, las organizaciones pueden beneficiarse de:

- Mayor alcance y acceso a clientes: Las plataformas de e-commerce permiten a las organizaciones llegar a un público más amplio y acceder a clientes en diferentes ubicaciones geográficas.
- Mayor comodidad y conveniencia: Los clientes pueden realizar compras en línea desde la comodidad de sus hogares o dispositivos móviles, lo que les brinda una experiencia de compra conveniente.
- Reducción de costos: El e-commerce puede ayudar a reducir los costos asociados con la operación de una tienda física, como el alquiler de espacio y los gastos generales.
- Personalización y segmentación: Las plataformas de e-commerce permiten a las organizaciones recopilar datos sobre los clientes y personalizar la experiencia de compra en función de sus preferencias y comportamientos.
- E-business: El e-business abarca un enfoque más amplio que el e-commerce e incluye la aplicación de tecnologías digitales en todos los aspectos de los procesos de negocios. Al implementar el e-business, las organizaciones pueden beneficiarse de:
 - Automatización de procesos: Las tecnologías digitales permiten la automatización de tareas y procesos, lo que puede mejorar la eficiencia y reducir los errores humanos.
 - Colaboración y comunicación mejoradas: Las herramientas de e-business facilitan la colaboración y la comunicación entre los diferentes departamentos y empleados de una organización, lo que puede mejorar la eficiencia y la toma de decisiones.

- Gestión de relaciones con los clientes: Las herramientas de e-business permiten a las organizaciones gestionar y mantener relaciones sólidas con los clientes a través de la recopilación de datos, el análisis de comportamientos y la personalización de la experiencia del cliente.
- Mejora de la cadena de suministro: El e-business puede mejorar la eficiencia de la cadena de suministro al permitir una mejor coordinación y comunicación con proveedores y socios comerciales.





INTERRELACION ENTRE CADA UNO DE ELLOS

El negocio electrónico (E-commerce) y el comercio electrónico (E-business) siguen estando intrínsecamente interrelacionados en el nuevo mundo empresarial. El comercio electrónico se considera una faceta sustancial del negocio electrónico y, juntos, representan una transformación significativa en la forma en que las organizaciones operan y se relacionan con sus consumidores y aliados comerciales.

Es la parte visible y transaccional del comercio electrónico, donde los clientes tienen la posibilidad de explorar catálogos de productos, realizar solicitudes y efectuar pagos en línea. Sin embargo, es esencial destacar que el comercio electrónico es sólo una pieza del gran rompecabezas del negocio electrónico.

Desde los sistemas de gestión de inventarios hasta las plataformas de negocio electrónico, la tecnología es la columna vertebral que permite que el comercio electrónico y el negocio electrónico funcionen a la perfección. Además, la satisfacción del comprador y la experiencia del cliente son objetivos compartidos, ya que el comercio electrónico, al igual que el negocio electrónico, busca proporcionar una experiencia en línea positiva que fomente la lealtad del comprador.

FUENTES DE INFORMACIÓN

“¿Cómo internet cambió la forma de hacer negocios? | Telcel Empresas”. Telcel es la Red - Sitio Oficial. Accedido el 24 de septiembre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://www.telcel.com/empresas/tendencias/notas/internet-cambio-forma-de-hacer-negocios>

“La importancia del E-commerce para las empresas - Limac”. Limac. Accedido el 24 de septiembre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://limac.com.mx/la-importancia-del-e-commerce-para-las-empresas/>

“Certificado de Experto en E-Commerce y Gestión de Negocios Digitales”. UNIR México. Accedido el 24 de septiembre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://mexico.unir.net/economia/certificado-ecommerce-negocios-digitales/>

“E-business y aspectos fundamentales de los negocios electrónicos”. gestiopolis. Accedido el 24 de septiembre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://www.gestiopolis.com/e-business-aspectos-fundamentales-negocios-electronicos/>

“E-commerce vs E-business”. Blog Emagister. Accedido el 24 de septiembre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://www.emagister.com/blog/e-commerce-vs-e-business/>

“Diferencia entre Ecommerce y Ebusiness”. Smart Commerce 21 | Agencia de Inbound Marketing y eCommerce. Accedido el 24 de septiembre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://www.smartcommerce21.com/blog/diferencia-entre-ecommerce-y-e-business>

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS
TUXTLA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE
SAN ANDRÉS TUXTLA

ACTIVIDAD FINAL

ROSARIO CARVAJAL HERNANDEZ

INGENIERÍA EN INFORMÁTICA

JAVIER BERNAL SANDOVAL

DISEÑO DE NEGOCIOS DIGITALES

610 - A

SAN ANDRÉS TUXTLA VER. A 23 DE JUNIO DEL 2023

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1. INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS DIGITALES

1.1 El negocio

La empresa con nombre “SUPER RODEO” localizada en la ciudad de Catemaco, está dedicada a la venta y distribución de artículos de primera necesidad en diferentes puntos de la ciudad brindando servicio al mayoreo y menudeo, buscando siempre el cumplimiento de su lema” SIEMPRE MAS BARATO” dada la diversidad de productos y servicios al más bajo costo y así mantenerse de manera competitiva en el mercado local con las diferentes empresas cercanas como Bodega Aurrera , Super Ahorros, Soriana, Chedraui que son sus principales competencias , su principal característica es que ofrece una gran variedad de productos y promociones diarias por la cual ha tenido un gran crecimiento en estos últimos años ya que distribuyen a diferentes tiendas dentro de la ciudad y diferentes comunidades cercanas ya que el super rodeo cuenta con el servicio a domicilio la cual es su principal ventaja ante su competencia.

Contando actualmente con 3 sucursales y una bodega de distribución y recepción en la ciudad de Catemaco y próximamente en inaugurarse una sucursal en la ciudad de Santiago Tuxtla la cual esta ha estado generando empleo.

1.2 Definición del proyecto.

Dadas las características de la empresa y su desarrollo en el ámbito económico y social de la ciudad de Catemaco , bajo un análisis interno a la empresa se consideró que una de las mejoras a implementar e innovar dentro de la misma es el diseño de una página web tanto como una aplicación móvil las cuales se enlacen de tal manera que cumplan los objetivos de comunicación y comercialización más efectiva de los productos que se ofrecen al mayoreo y menudeo para que llegue a mayor cantidad de personas tanto en la ciudad y las comunidades cercanas para que pueda haber más ventas y mejoras económicas en la región.

Por lo que el “Super Rodeo” busca implementar esa página web y su aplicación correspondiente para que tanto las familias y pequeños negocios puedan realizar sus compras de manera práctica, eficiente, rentable y segura.

La página web y aplicación contarán con un catálogo general de productos y servicios que abarcará desde los precios, existencia, disponibilidad, seguridad para los usuarios y la empresa en general.

1.3 Objetivos y Planificación.

Objetivo general:

Diseñar la base de datos de la página web y aplicación móvil que le permita a los usuarios poder realizar sus pedidos de manera práctica, rápida, segura y eficiente. Así mismo a la empresa de poder ofrecer promociones que permita la introducción de nuevos productos y servicios que puedan fortalecer su imagen corporativa y digital.

Objetivos específicos:

1. Definir el negocio físico que se convertirá en negocio digital.
2. Determinar la arquitectura del negocio digital.
3. Determinar las tecnologías que se utilizarán para su diseño.
4. Diseñar el negocio digital en base a lo anterior.
5. Realizar la propuesta de negocio digital.
6. Documentar los resultados obtenidos.

Semanas																
Actividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Definir el negocio físico que se convertirá en negocio digital.	█	█														
Determinar la arquitectura del negocio digital.			█	█	█											
Determinar las tecnologías que se utilizaran para su diseño.						█	█									
Diseñar el negocio digital en base a lo anterior.								█	█	█	█	█	█			
Realizar la propuesta de negocio digital.														█	█	
Documentar los resultados obtenidos.																█

1.4 Análisis del negocio.



Necesidad:

La necesidad que motiva este proyecto es la creciente demanda de nuestros productos por parte de los consumidores y la necesidad de optimizar y modernizar nuestros procesos de ventas. Con la competencia en constante aumento y la tendencia creciente de las compras en línea, es esencial contar con una plataforma digital que permita a nuestros clientes acceder de manera conveniente a nuestro catálogo de abarrotes y realizar compras de manera eficiente.

Cambio:

El cambio que se busca implementar es el cambio en la visión de ventas tradicionales a uno digital. Esto implica una transformación en la forma en que nuestra empresa distribuidora de abarrotes interactúa con los clientes y opera internamente. Pasaremos de métodos de ventas presenciales a una presencia en línea, lo que requerirá nuevas estrategias de mercadotecnia, logística y servicio a nuestros clientes.

Solución:

La solución propuesta consiste en el desarrollo de una aplicación móvil y una página web que servirán como plataformas de venta en línea para nuestros productos de abarrotes. Estas plataformas permitirán a los clientes navegar por nuestro catálogo, realizar pedidos, programar entregas y realizar pagos en línea de manera segura.

Interesado:

Los principales interesados en este proyecto son nuestros clientes, tanto los minoristas que adquieren nuestros productos para su venta como los consumidores finales que desean comprar abarrotes de alta calidad. Además, los trabajadores de nuestra empresa estarán involucrados en la implementación y operación de la plataforma en línea, por lo que también son partes interesadas y clave para su adaptación.

Contexto:

El contexto de este proyecto es el mercado en constante evolución de la distribución de abarrotes. Nuestra empresa se encuentra en un entorno competitivo en el que la tecnología desempeña un papel cada vez más importante. Además, las restricciones de movilidad asociadas a eventos recientes han acelerado la necesidad de contar con una plataforma de venta en línea que permita a nuestros clientes acceder a nuestros productos desde la comodidad de sus hogares con nuestro servicio a domicilio.

Valor:

La creación de esta página web aplicación y aportará un valor significativo a nuestra empresa distribuidora de abarrotes. Permitirá la expansión de nuestra base de clientes al llegar a un público más amplio a través de la venta en línea, mejorará la eficiencia de nuestras operaciones al automatizar procesos y reducirá los costos asociados con las ventas tradicionales. Además, proporcionará a nuestros clientes una experiencia de compra más conveniente y personalizada, lo que fortalecerá la lealtad del cliente y aumentará nuestros ingresos a largo plazo.

1.5 Modelo del negocio digital a seguir

Empresa	Características
Chedraui	Macroempresas, gran disponibilidad de productos y servicios.
Soriana	Macroempresas. Ventas al menudeo y gran disposición de productos y servicios.
Bodegas Aurrera	Disponibilidad de existencia y stock, Macroempresa
Súper ahorros	Disponibilidad y adaptabilidad a la competencia, microempresa.
Tiendas Lores	Gran cantidad de tiendas en la región, bajos precios.