1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación:** Enfoque y tendencias de los negocios electrónicos.
- **Código del programa de formación:** 21720027.
- **Nombre del Proyecto:** NA.
- **Fase del Proyecto:** NA.
- **Actividad de Proyecto:** NA.
- **Competencia:** 260101044. Administrar proyectos de negocio *online* según políticas de comercialización y tecnología existente.
- **Resultados de aprendizaje:**
  Identificar los requerimientos del negocio electrónico, según las políticas de la organización y las oportunidades del mercado.
- **Duración de la guía:** 10 horas.

2. PRESENTACIÓN

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA extiende un cordial saludo de bienvenida al programa de formación **Enfoque y tendencias de los negocios electrónicos**. Las empresas que buscan integrarse a los modelos organizacionales que implican los negocios electrónicos, deben adecuarse a ellos mediante nuevas herramientas tecnológicas que les brinden efectividad e inmediatez. Estos elementos permiten el desarrollo de la empresa, impulsando la marca, logrando el reconocimiento y la fidelidad de los clientes.

Durante la Actividad de Aprendizaje AA2 consistente en **"Implementar el desarrollo de un negocio virtual según las políticas de la organización"**, se reconocerán los requerimientos de las empresas para iniciar un negocio *online*, los pasos para su implementación y el desarrollo de un sitio web.

El tiempo estimado para el desarrollo de las evidencias propuestas de la AA2 es de 10 horas; durante la fase inicial se deberá estudiar el material de formación 1 titulado *Enfoque de los negocios electrónicos.*

Durante el proceso se contará con el acompañamiento de un instructor para el desarrollo de las actividades y evidencias que deben ser enviadas oportunamente y a través de los enlaces establecidos para tal fin. En caso de presentar informes escritos es indispensable hacer uso de las fuentes bibliográficas, realizar las correspondientes referencias y citas de autores según normas APA.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividad de reflexión inicial

A la hora de implementar un negocio electrónico se debe tener en cuenta que:

En Internet no hay que trasladar el negocio físico a la red

De acuerdo con el anterior enunciado se propone la realización de una reflexión individual frente al siguiente interrogante:

¿Qué factores debe tener en cuenta la empresa para hacer parte del negocio virtual?

Nota: esta actividad no es calificable, su resultado se tendrá en cuenta a lo largo del proceso formativo en la AA2.

3.2. Actividad de contextualización

Foro temático. Venta *online* de neumáticos de coche.

Continuando con el proceso de aprendizaje, se invita a leer y analizar el siguiente caso:

Venta *online* de neumáticos de coche

En un principio, nadie podría haber imaginado que este producto hubiera tenido tanto éxito llevado al mundo *online*. Comprar neumáticos e incluso la misma información sobre cómo cambiar ruedas del coche ocupan una porción considerable de búsquedas. El nicho de mercado es evidente, con 60.500 búsquedas en España de la palabra clave "neumáticos *online*", hay numerosas empresas que se han dado cuenta de esta oportunidad de mercado y se han lanzado a probar suerte.

Un caso llamativo y muy bien posicionado, es **i-neumaticos.es**. El valor añadido que ofrece este emprendimiento, consiste en el montaje de los neumáticos a domicilio, lo que supone una ventaja competitiva que revoluciona el concepto de taller. Además, una de las claves de su éxito es el precio.

Con base en el caso anterior, participe en el Foro dando respuesta a los siguientes interrogantes:

¿Todo tipo de negocio tiene posibilidad de implementar un proceso de e-business o negocio virtual? Argumentar respuesta.

¿Qué aspectos positivos puede aportar la implementación del negocio electrónico frente al negocio tradicional, en este caso planteado sobre la comercialización de neumáticos? Mencionar tres aspectos.

El foro estará disponible a través de la siguiente ruta:

Menú principal, Actividad 2.

Clic en el enlace **Foro de contextualización. Venta *online* de neumáticos de coche.**

Digitar el asunto y el contenido del mensaje.

Finalmente, clic en Enviar.

Nota: esta actividad no es calificable, se propone como estrategia de contextualización su resultado se tendrá en cuenta durante la AA2.

3.3. Actividad de apropiación del conocimiento

Evidencia de conocimiento

Actividad interactiva. Requerimientos del negocio en línea

Esta actividad se propone con el fin de validar el conocimiento adquirido sobre los componentes que forman parte del proceso de implementación y desarrollo de un negocio virtual; por lo tanto, se invita a desarrollar la actividad interactiva que consta de una prueba con dos tipos de preguntas: única opción y falso / verdadero.

Para asegurar un excelente desempeño se solicita previamente revisar el material de formación 1, objeto de aprendizaje (OA) titulado *Enfoque de los negocios electrónicos*, que se debe estudiar y asimilar para la conceptualización técnica del tema de estudio.

La actividad interactiva se encuentra en la siguiente ruta:

Menú principal, Actividad 2.
Clic en el enlace **Actividad interactiva. Requerimientos del negocio en línea.**
Clic en Launch Course.
Leer la instrucción y clic en Iniciar.
Seguir la secuencia de la actividad desarrollando cada ítem.

Nota: esta actividad es calificable.

3.4. Actividad de transferencia de conocimiento.

Evidencia de producto.

Taller. Aspectos básicos de la implementación de un negocio electrónico.

La implementación del negocio electrónico comprende una serie de parámetros a seguir que inician con un análisis o diagnóstico del estado de la empresa para enfocar su

estrategia en la estructuración de soluciones tecnológicas que fortalecen su modelo de negocio.

Esta evidencia permitirá determinar procesos de implementación y desarrollo de un negocio virtual, teniendo en cuenta los objetivos y las estrategias de la compañía. En el taller se deberá realizar el siguiente análisis:

1. Seleccionar una empresa a manera de ejemplo: puede ser el lugar de trabajo o un emprendimiento conocido y próximo.
2. Para incursionar en el mundo de los negocios en línea, se debe identificar:
   ¿Cuáles serían los objetivos de la compañía al ingresar al negocio electrónico?
   ¿A qué clientes va orientado el producto o servicio?
   Nombrar tres posibles competidores.
3. Mencionar los productos o servicios a ofrecer en el negocio virtual.
4. Realizar un análisis que refleje debilidades, ventajas, desventajas y oportunidades del negocio, esto aportará una idea más clara sobre el beneficio que podría incorporar a la empresa la orientación y adaptación hacia un sistema de ventas *online*.
5. ¿Qué modelo de negocio sería el apropiado para las actividades a desarrollar?
6. Elegir un nombre para el dominio del negocio *online*, al igual que la extensión apropiada de acuerdo a la naturaleza del negocio.
7. Indagar en páginas web confiables lo siguiente:
   ¿Qué tipo de *hosting* sería el adecuado tomando en cuenta el volumen de información que se va a manejar en su sitio web?
   ¿Con qué empresa se podría contratar?
   ¿Qué tipo de plataforma se debe utilizar?
   ¿Qué motor de búsqueda se debería elegir?

8. Relacionar los principales aspectos a incorporar en el sitio web para que este cumpla con criterios de diseño, usabilidad y accesibilidad (mínimo tres por cada criterio).
9. Esquematizar cómo podría ser el catálogo virtual de la empresa, incluyendo por lo menos cinco (5) referencias de los productos o servicios, incluyendo precio, cantidades disponibles y demás información que se considere necesaria.
10. ¿Qué tipo de seguridad sería la adecuada a implementar en el sitio web?
11. ¿Qué otro aspecto se debe considera para añadir al sitio web empresarial?

Elaborar un documento en Word que contenga el resultado de los ítems anteriores y enviar la evidencia a través de la siguiente ruta:

Menú principal, Actividad 2.

Clic en el enlace **Evidencia de producto. Aspectos básicos de la implementación de un negocio electrónico.**

Enlace de envío de evidencia.

Importante: si al momento de enviar una evidencia el sistema genera el error indicando: "Archivo Inválido", esto es debido a que el archivo se encuentra abierto, se debe cerrar y probar nuevamente dando clic en Adjuntar archivo, Examinar mi equipo.

Nota: esta actividad es calificable.

3.5 Ambiente requerido

Ambiente virtual de aprendizaje LMS.

3.6 Materiales

Material de formación:

Enfoque de los negocios electrónicos.

Material de apoyo:

Elementos básicos del comercio electrónico (p.32-46).

Fases para implementar el e-commerce en el negocio tradicional.

Tipos de modelos de negocio para desarrollar en Internet.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento. Actividad interactiva. Requerimientos del negocio en línea.	Indica procesos de implementación y desarrollo de un negocio virtual, teniendo en cuenta las políticas de la organización.	**Actividad interactiva.** Enlace en LMS.
Evidencia de producto. Taller. Aspectos básicos de la implementación de un negocio electrónico.		**Taller.** Rúbrica de producto.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

CRM: es una estrategia de negocios centrada en el cliente.

Crowdfunding: este modelo se basa en solicitar financiación para un proyecto o servicio a otras personas o empresas que contribuyen económicamente o dotando de recursos a ese proyecto de forma voluntaria, en cantidades variadas de forma desinteresada desde un punto de vista lucrativo, o bien para recuperar su inversión de los beneficios a repartir entre todos los contribuyentes si el negocio se consigue poner en marcha.

Desarrollo a medida: consiste en contratar servicios profesionales especializados que desarrollen una plataforma adaptada 100% de las necesidades.

Marketplace: término acuñado por John Sviokla que define el sitio en Internet donde se llevan a cabo interacciones comerciales entre diferentes empresas.

Saas y Cloud Solutions (**1and1**): se trata de tiendas preconfiguradas que no necesitan especiales conocimientos técnicos en programación. Permiten configurar, en muy poco tiempo, los productos o servicios ofrecidos, y personalizar, de forma básica, el aspecto de la tienda, por lo que la posibilidad de comenzar a vender es casi inmediata.

Soluciones OpenSource (**OSCommerce** o **Magento**): se trata de una solución de reducido coste ya que el código de la tecnología basada en Open source es público y de uso gratuito (código abierto, sin pago de licencias).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Comisión de Regulación de Comunicaciones CRC (2017). *El comercio electrónico en Colombia, análisis integral y perspectiva regulatoria.* Recuperado de https://www.crcom.gov.co/es/pagina/comercio-electronico-s

Guíadelacalidad.com (2017). *Análisis DAFO.* Recuperado de http://www.guiadelacalidad.com/modelo-efqm/analisis-dafo

Kaba, Ibrahim (2008). *Elementos básicos del comercio electrónico*. La Habana: Editorial Universitaria.

Portafolio (2017). *Las ventas electrónicas una oportunidad que no da espera*. Recuperado de http://www.portafolio.co/negocios/las-ventas-electronicas-una-oportunidad-que-no-da-espera-511100

Rojas, L. (2017). *Tecno - guías, el abc de las tendencias de desarrollo web para Pymes.* Recuperado de http://www.enter.co/guias/tecnoguias-para-empresas/conozca-las-tendencias-en-creacion-de-sitios-web/

Uzcátegui, J. (2010, enero 3). *15 ventajas de tener un catálogo virtual de productos y servicios en Internet.* [Web log post]. Recuperado de http://www.puromarketing.com/47/6978/ventajas-tener-catalogo-virtual-productos-servicios-Internet.html

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Adriana Milena Mesa Martínez.	Experta temática.	Centro de Comercio y Turismo - Regional Quindío.	Noviembre de 2017.

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Gissela del Carmen Alvis Ladino.	Asesora Pedagógica.	Centro de Comercio y Servicios Regional Tolima.	Febrero de 2018	Correcciones y actualización del formato.