**EXAMEN DE NEGOCIOS ELECTRÓNICOS**

NOMBRE: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ FILA: 1

1. La red previa internet se llamó: (/5)
2. MILINET
3. ARPANET
4. ARPA
5. Ninguna de las anteriores
6. La Web 3.0 es llamada: (/5)
7. Web Social
8. Web Semántica
9. Web Inteligente
10. Ninguna de las anteriores
11. El SCM (Supply Chain Management) es: (/5)
12. Un sistemas de gestión de información que automatiza el negocio asociado con los aspectos operativos o productivos de una [empresa](http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa) tales como la producción, logística, distribución, [inventario](http://es.wikipedia.org/wiki/Inventario), envíos, facturas, [contabilidad](http://es.wikipedia.org/wiki/Contabilidad) , presupuesto y recursos humanos.
13. Un [modelo](http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Modelo_de_gesti%C3%B3n&action=edit&redlink=1) de gestión de toda la organización, basada en la satisfacción del cliente. Permite administrar las relaciones con los clientes que impulsan la productividad de ventas y la eficacia del marketing.
14. Tiene el fin de transferir el [conocimiento](http://es.wikipedia.org/wiki/Conocimiento) desde el lugar dónde se genera hasta el lugar en dónde se va a emplear e implica el desarrollo de las competencias necesarias al interior de las organizaciones para compartirlo y utilizarlo entre sus miembros.
15. Ninguna de las anteriores
16. El BI (Business Intelligence) es: (/5)
17. Son transacciones comerciales a través de Internet que se realizan entre la empresa y el consumidor final.
18. [Modelo de gestión](http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Modelo_de_gesti%C3%B3n&action=edit&redlink=1) de toda la organización, basada en la satisfacción del cliente.
19. Es la habilidad para transformar los datos en información, de forma que se pueda optimizar el proceso de toma de decisiones en los negocios.
20. Consiste en la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet.
21. Ninguno de los anteriores.
22. Seleccione cuál es el término aplicado al siguiente concepto: (/5)

Es una estrategia de negocio diseñada para involucrar al cliente en una conversación de colaboración. Esta estrategia te permite conocer mejor a tus clientes, a partir de la información que ellos mismos comparten en las redes sociales, con el fin de poder realizar acciones muy personalizadas con ellos.

1. B2C
2. SCM
3. KM
4. SCRM
5. C2C
6. Ninguna de las anteriores
7. Encierre en un círculo cuáles de las siguientes opciones son modelos de negocio de comercio electrónico y ponga a lado de la opción seleccionada un ejemplo donde aplique el modelo: (/10)

|  |  |
| --- | --- |
| 1. B2B \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | 1. C2Q \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 |
| 1. M2C \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | 1. C2C \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 |
| 1. G2T \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | 1. BI \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 |
| 1. B2C \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | 1. B2G \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 |
| 1. ERP \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | 1. C2M \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 |
| 1. C2G \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 | 1. M2B \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
 |

1. Los distintos modelos de negocio online para webs de empresas que responden al “para qué” de la estrategia digital del sitio web son: (/5)
2. Web corporativa, e-commerce, e-branding, e-market
3. E-branding, e-promotion, e-commerce, e-corporation
4. Web corporativa, e-branding, e-promotion, e-commerce
5. Ninguna de las anteriores
6. Seleccione cuál de las siguientes afirmaciones es la recomendación para buenas prácticas de usabilidad: (/10)
7. Jerarquizar los contenidos
8. Navegación clara
9. Breadcrumb
10. Descarga rápida
11. Consistencia en Diseño
12. Familiaridad de uso (logo a la izquierda o al centro y al dar clic va a la página principal, buscador siempre visible y en la parte superior, Ingreso a cuenta siempre visible)
13. Agrupar los contenidos
14. Todas las anteriores
15. Ninguna de las anteriores
16. Conteste si es verdadero o falso las siguientes afirmaciones de acuerdo a lo que se indica en el libro de Estamos Ciegos: (/20)

|  |  |
| --- | --- |
| 1. El 85% del proceso de decisión de todo lo que haces en tu vida, la compra de un producto o un servicio, dónde vas a vivir, o qué sientes por una persona proviene del subconsciente
 |  |
| 1. Los nuevos analfabetos son los que no saben leer ni escribir ni navegar en internet
 |  |
| 1. Hoy tu producto no solamente compite contra otros productos, sino contra otras categorías de forma simultánea.
 |  |
| 1. La segmentación del consumidor sigue siendo la misma y se mantiene como estaba desde hace veinte años.
 |  |
| 1. Hoy tenemos un consumidor inteligente que corre cada vez más rápido, uqe es más brillante, que sabe más y nosotros seguimos estudiándolo y cazándolo con armas antiguas.
 |  |
| 1. La gente no sabe que quiere, así que es perder el tiempo preguntarles.
 |  |
| 1. Los grandes insights están en la boca del consumidor
 |  |
| 1. Una forma de explorar nuevos caminos y respuestas nuevas es simulando una experiencia negativa con el producto
 |  |
| 1. Todo insight vive por 3 infaltables momentos: es rechazado absolutamente, es aceptado parcialmente y es aceptado como un gran ingrediente de éxito
 |  |
| 1. 80% de los procesos de innovación en el mundo fracasan.
 |  |

1. Contesta si es verdadero o falso las siguientes afirmaciones: (/30)

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Un buen posicionamiento lleva tráfico de calidad al sitio web
 |  |
| 1. Un buen sitio web de E-Commerce debe lograr convertir el tráfico que llega en cliente.
 |  |
| 1. El benchmarking es aprender de la competencia comparándose con ella
 |  |
| 1. El Google Page Rank mide la importancia de un sitio fundamentalmente por la cantidad de visitas que recibe. La calificación es de 1 hasta 40 millones.
 |  |
| 1. El bounce rate es el ratio que muestra que un visitante ha ingresado al sitio web y ha navegado dentro del mismo.
 |  |
| 1. El sitio web de Alexa me permite ver las principales palabras claves por las que han ingresado los visitantes a un sitio web y qué sitios han visitado antes de visitar dicho sitio web.
 |  |
| 1. El nombre del dominio puede ser cualquier nombre, no hay ninguna recomendación con respecto a los nombres de dominio.
 |  |
| 1. El URL es la dirección que identifica a la página web exacta en la cual uno se encuentra.
 |  |
| 1. Si un dominio no está disponible, no hay manera de saber quién lo ha comprado ni dónde se lo ubica.
 |  |
| 1. Una de las cosas más importantes a considerar para seleccionar a la empresa desarrolladora del sitio web es que tenga una buena línea de diseño y sepa hacer animaciones en el sitio web.
 |  |