

EXAMEN DE MEJORAMIENTO NEGOCIOS ELECTRÓNICOS

Nombre: _____

Fecha: 8/Mar/2017

Fila: 1

1. Asigne la letra que corresponde a la definición: / 24

Definición	Asigne la letra
1. Es la práctica de <u>pagar por anuncios en los resultados de las búsquedas</u> en buscadores.	
2. Son <u>relaciones de negocio por internet entre empresas y entidades gubernamentales</u> . De esta forma la Administración puede ofrecer la opción de intercambio electrónico para transacciones como determinados impuestos y pagos de tasas, así como otros servicios específicos.	
3. Sistemas de gestión de información que automatizan muchas de las prácticas del negocio asociadas con los aspectos operativos o productivos de una empresa. Típicamente <u>manejan la producción, inventario, facturas, compras, contabilidad, presupuesto y recursos humanos</u> .	
4. Modelo de gestión de toda la organización, basada en la <u>satisfacción del cliente</u> . Permite administrar las relaciones con los clientes que impulsan la productividad de ventas y la eficacia del marketing.	
5. Consiste en la <u>distribución, venta, compra, marketing</u> y suministro de información de productos o servicios <u>a través de Internet</u> .	
6. Es el proceso de <u>mejorar la visibilidad de un sitio web en los resultados orgánicos</u> de los diferentes buscadores, obteniendo un <u>posicionamiento en buscadores</u> .	
7. Estrategia que tiene el fin la <u>gestión del conocimiento</u> de la empresa, permitiendo identificar el conocimiento, crearlo, seleccionarlo, organizarlo, almacenarlo, filtrarlo, compartirlo y usarlo con los demás miembros de la organización cuando sea requerido.	
8. Son relaciones entre consumidores. Los productos y servicios se ofrecen y demandan por particulares que se convierten en consumidores en el momento de la transacción	
9. Estrategia que permite <u>administrar</u> e incrementar la capacidad de toda la <u>cadena de suministro</u> , optimizando, coordinando y agilizando las transacciones electrónicas en los flujos de información de mercancías entre las compañías y sus proveedores, fabricantes, distribuidores y clientes.	
10. Es la habilidad para <u>transformar los datos en información, y la información en conocimiento</u> , de forma que se pueda optimizar el proceso de toma de decisiones en los negocios. Los principales productos que existen hoy en día son: Cuadros de Mando Integrales (CMI), Sistemas de Soporte a la Decisión (DSS) y Sistemas de Información Ejecutiva (EIS).	
11. <u>Estrategia global orientada a redefinir los procesos de negocio</u> ya existentes con el soporte de la tecnología.	
12. Plataformas sobre las que <u>interactúan y socializan personas y comunidades</u> , con el fin de compartir ideas, noticias e intereses particulares. El contenido es generado mayoritariamente por la misma comunidad. <u>Personas reales teniendo conversaciones reales sobre cosas reales, personas e ideas</u>	

SEM	C2C	B2G	SCM	CRM	B2B	SMM	E-Business
ERP	KM	E-Commerce	SEO	B2C	BI	Mkt Viral	Medios sociales
C2G	Mobile Marketing	Alexa Ranking	Analytics	B2E	E-Branding	E-Promotion	MRP

e) Defina 6 palabras claves para su negocio /6

f) Defina 2 palabras claves negativas / 2

g) Elabore el anuncio de texto que tendría para su campaña de pago por clic en Adwords que promocioe su tienda online con alguna promoción. /6

h) Para gestionar el SEO una de las acciones que se debe tener es la generación de contenido en el sitio web. Indique qué contenido tendría el sitio web además de la información de los productos que vende. /2

2. Realice los cálculos correspondientes (/12):

De las 10,000 visitas promedio mensuales que ingresan a una tienda online, se concretan 200 ventas al mes. De acuerdo a esta información determine:

a) ¿Cuál es la tasa de conversión de la tienda online?

b) Si su ticket promedio de venta es de \$100, ¿cuál es el valor en dólares promedio que se realiza al mes?

c) Si deseo alcanzar \$40,000 de ventas por mes, ¿cuántas visitas debo lograr tener?

- d) Considerando que el 30% del tráfico viene por su campaña de E-mail marketing y el CTR de los mails es de 1%. Calcule la cantidad de e-mails que debe enviar para lograr el tráfico objetivo.

Responda verdadero o falso: /34

1. Una extranet es una red privada dentro de la organización que permite compartir de forma segura parte de la información u operación propia de la organización con los trabajadores de la empresa.	
2. La web 3.0 es la llamada Web Sintáctica y está enfocado a las personas, los usuarios editan, analizan y distribuyen información	
3. Una de las ventajas de E-Commerce es la eliminación de intermediarios, consiguiendo un canal directo con el cliente.	
4. Una de las ventajas del E-Business es permitir la reducción considerable del inventario.	
5. La red previa a Internet se llamó antes Utranet , la cual fue creada por el departamento de defensa de Estados Unidos como la primera red científica y académica del mundo.	
6. Uno de los problemas actuales de Internet es la ambigüedad que hay en las búsquedas, pues un término o palabra puede traer resultados diversos acorde a los distintos significados de dicha palabra.	
7. El SSL es un protocolo de seguridad que garantiza que la información en internet viaja encriptada, por lo que viaja segura.	
8. Despegar.com es un sitio de E-Commerce de tipo B2C cuyo modelo de negocio es ser un proveedor de contenido.	
9. El ZMOT es toda la búsqueda e investigación que realiza el cliente en internet para tomar su decisión de compra.	
10. Aplicar PPC le permiten obtener resultados inmediatos de posicionamiento en buscadores en las primeras posiciones.	
11. El modo de pago de anuncios tipo CPC (Costo por clic) se utiliza cuando el objetivo de la campaña es hacer branding (posicionamiento de marca).	
12. Dentro de los factores técnicos que influyen en el posicionamiento orgánico en buscadores (SEO), están la definición de palabras claves en títulos, descripción y cuerpo de las páginas, la velocidad de carga del sitio web y una buena arquitectura del sitio web.	
13. La cantidad y especialmente la calidad de enlaces hacia una página tiene influencia en el posicionamiento de un sitio web.	
14. Las palabras claves negativas se utilizan para excluir búsquedas que no se relacionan con mis productos o servicios. Si vendo cupcakes y pastales una buena palabra clave negativa sería: receta, video, tutorial.	
15. Información relevante dentro de un anuncio SEM se refiere al call to action dentro del anuncio.	
16. El sitio web de Alexa me permite revisar de otros sitios web cuál es su porcentaje de rebote, el tiempo de navegación en el sitio y cuántas páginas son vistas en promedio por visita.	
17. La conversión en un sitio web son las transacciones exitosas realizadas por los visitantes en dicho sitio. Acorde al objetivo planteado la conversión podría ser el llenar un formulario de registro al sitio web, una suscripción a la lista de correos o una compra.	