

<p>"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad y a actuar con honestidad; por eso no copio ni dejo copiar"</p> <p>-----</p> <p>Firma de compromiso del estudiante</p>	<p>-----</p> <p><b>30</b></p>	<p>-----</p> <p>Firma de aceptación de Nota</p>
---	-------------------------------	---

Estudiante: ----- Diciembre 5 del 2016

Docente: Mg. Xavier Veloz.

### Instrucciones Generales

- NO firme la aceptación, a menos que esté conforme con la nota.
- VERIFIQUE LA ORTOGRAFÍA Y TENER EN CUENTA LA CALIGRAFÍA, 3 faltas ortográficas en un mismo literal, anulan dicho literal.
- El texto que no se comprenda, será considerado como incorrecto.
- El Docente se reserva el derecho a responder cualquier pregunta.
- No se permite el uso de ningún dispositivo ajeno al desarrollo del examen, sea de comunicación, entretenimiento, y/o distracción.
- Debe contar sólo con los elementos necesarios para desarrollar el examen.
- Cualquier elemento que necesite, debe consultar al docente previo a su uso.

### Tema 1: Activate (10 puntos)

#### a. Es aconsejable registrarse a las grandes empresas que se dedican al comercio electrónico:

- i. No, porque te relacionarán con esa empresa.
- ii. No, porque existe un peligro latente que terceros obtengan tus datos.
- iii. Si, porque recibimos promociones.
- iv. Si, porque aprendemos de los grandes.

#### b. Con relación a las agencia de viajes tradicional vs las online con comercio electrónico:

- i. Por lo general son conocidas más las tradicionales en un 72%, por eso las personas las buscan online.
- ii. Con implementar una agencia de viajes online, se tiene más alcance, aunque no se implemente un e-commerce.
- iii. Por lo general son las Online con e-commerce tienen mayor presencia en la mente del consumidor.
- iv. Es irrelevante, actualmente se los compara casi igual a ambas, dependiendo del país.

**E-Commerce**  
**Primer Parcial**  
**Página 2/3**

**c. Se dice que un producto es mixto, cuando:**

- i. Parte del procesos de venta se produce en forma digital y otra parte en forma física.
- ii. Su proceso es digital, sin embargo se requiere una factura física para que sea válida la compra.
- iii. Se trata de un producto te tecnológico y encontramos la parte física y la parte digital.
- iv. Se requiere un pago físico, aunque el producto sea digital.

**d. Los headhunters son los profesionales que:**

- i. Usan más facebook.
- ii. Usan más google.
- iii. Usan más linkedin.
- iv. Usan más instagram.

**e. Existe un sólo tipo de redes sociales:**

- i. Las personales.
- ii. Las de contenido.
- iii. Las de relaciones de negocio.
- iv. Ninguna de las anteriores

**Tema 2: Contenido de la materia (10 puntos).**

**a. Actualmente estamos viviendo la web:**

- i. 1.0
- ii. 2.0
- iii. 3.0
- iv. 4.0

**b. Los stakeholder son:**

- i. Los internos.
- ii. Los externos.
- iii. Todos los involucrados.
- iv. Son los cazatalentos.

**c. eBay.com es el típico ejemplo de un:**

- i. Peer-to-peer.
- ii. Consumer-to-consumer.
- iii. E-Tailing.
- iv. Ninguna de las anteriores.

**E-Commerce**  
**Primer Parcial**  
**Página 3/3**

**d. Dropshipping es:**

- i. Un tipo de venta al por menor donde el minorista no guarda los bienes en su inventario, sino que toma y pasa el pedido (y los detalles de envío) al mayorista.
- ii. Anglicismo que hace referencia al comercio minorista que ha visto en la Red un punto más de venta para llegar a los consumidores, que cada vez pasan más tiempo en la Red.
- iii. Encontramos 4 tipos: Multicanal, Comerciantes Virtuales, Comerciantes por catálogo y Directo del fabricante.
- iv. Ninguna de las anteriores.

**e. Este término se refiere al abuso de una tienda virtual o un servicio de comercio electrónico para ejecutar programas maliciosos u hostiles en la máquina del comprador:**

- i. Message tampering
- ii. Eavesdropping
- iii. Infiltration
- iv. Replaying

**Tema 3: Proyecto (10 puntos)**

- a. Explique la utilidad, en qué momento se debe implementar y la importancia de la implementación de un embudo de conversión. 2 puntos.
- b. Explique gráficamente cómo se implementó en el proyecto el embudo de conversión. 4 puntos.
- c. Explique las TICs utilizadas para la implementación del embudo de conversión y relaciónelo al gráfico anterior. 4 puntos.