

<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>30</p>	<p>-----</p> <p>Firma de aceptación de Nota</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	-------------------------------------------------

Estudiante: ----- Febrero 13 del 2017

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: Actívatelo (10 puntos)

a. En Twitter, "RT", significa:

- i. Envío de un tweet.
- ii. La redifusión de un tweet.
- iii. Real trending.
- iv. Resend topic.

b. Incluir las palabras claves en las imágenes, ayuda a:

- i. Mejorar el SEO.
- ii. Mejorar el SEM.
- iii. Mejorar el CEO.
- iv. Mejorar la Data.

E-Commerce
Segundo Parcial
Página 2/4

c. Las políticas de Google, se las considera "family safe", (el argumento de la respuesta también debe ser la correcto):

- i. No, google permite por igual, publicar cualquier contenido.
- ii. Si, porque coloca en primer lugar los contenidos familiares.
- iii. Si, porque vela por el contenido que ofrece, especialmente por seguridad de menores.
- iv. No, porque no es función de google lo que cada uno publique como contenido.

d. Movilizar modelos de negocios supone afrontar procesos disruptivos en la mayoría de los casos:

- i. Realmente no, es simplemente encontrar las herramientas que permitan hacer lo mismo que en un modelo tradicional.
- ii. Depende de cada caso y depende del proceso de pago principalmente.
- iii. Correcto, incluso puede transformar el producto, el servicio y el proceso.
- iv. Los modelos tradicionales se pueden movilizar.

e. El AirBNB es un ejemplo de modelo de negocios movilizado y hace uso de las nuevas tecnologías, (el argumento de la respuesta también debe ser la correcto):

- i. No, se trata de un proceso de seguridad en los aeropuertos.
- ii. No, se trata de una línea aérea que aplica un modelo movilizado.
- iii. Si, comercializa todos los bienes y servicios aéreos.
- iv. Si, comercializa activos no tan tradicionales de comercializar.

Tema 2: Contenido de la materia y exposiciones grupales (10 puntos).

a.Cuál de estas app, no es considerado directamente un canal de ventas, ni tienda:

- i. Tictail
- ii. Segunda Mano
- iii. iBuildapp
- iv. OLX

b. Cual de las siguientes apps permiten configurar un botón de pago:

- i. Depop.
- ii. Wallapop.
- iii. Chicfy.
- iv. Ninguna.

c. Qué tienda permite la configuración de pagos alternativos a las tarjetas de crédito:

- i. Zazzle.
- ii. DaWanda.

E-Commerce
Segundo Parcial
 Página 3/4

- iii. E-Tailing.
- iv. Todas.

d. Qué tiendas se las puede considerar un marketplace:

- i. Jimdo.
- ii. xigi.
- iii. Clever Shop.
- iv. Todas.

e. Marketplace se lo puede definir como:

- i. Lugar donde anuncio mis productos o servicios
- ii. Lugar donde vendo mis productos y servicios
- iii. Lugar donde compro, o vendo productos y servicios
- iv. Tienda online propia.

Tema 3: Proyecto (10 puntos), en el caso de los grupos de 2 integrantes, deben completar con las 3 herramientas investigadas como tiendas, y como apps.

La comparación necesariamente debe ser relacionado al e-commerce y de preferencia no repetirse en cada tienda, ni app.

- a. Complete la siguiente tabla comparativa de las app investigadas por su grupo. 4 puntos.

Nombre	Ventajas para e-commerce (Min 2)	Limitantes para e-commerce (Min 2)	¿Qué se puede comercializar en la tienda?

E-Commerce
Segundo Parcial
Página 4/4

b. Complete la siguiente tabla comparativa de las tiendas investigadas por su grupo. 4 puntos.

Nombre	Ventajas (min 2)	Limitantes (min 2)	localidad

c. ¿Cuál considera la tienda más recomendada de las investigadas?, argumente su respuesta. 1 puntos.

d. ¿Cuál considera la app más recomendada de las investigadas?, argumente su respuesta. 1 puntos.