

Temas 1-2

Sugerencias para el maestro impartidor:

- En estos temas debe resaltarse todo lo que se puede hacer con la tecnología y explicarles a los alumnos que si se preguntan: “¿Por qué tengo que llevar una clase de tecnologías de información?” Es porque mientras más conozcan de su estructura y funcionamiento mejor podrán tomar decisiones para su adquisición y aplicación.

Sugerencias para el tutor:

- En estos temas debe resaltarse todo lo que se puede hacer con la tecnología, y explicarles a los alumnos que si se preguntan: “¿Por qué tengo que llevar una clase de tecnologías de información?” Es porque mientras más conozcan de su estructura y funcionamiento mejor podrán tomar decisiones para su adquisición y aplicación.
- Motivar a los alumnos a buscar sitios donde se pueda compartir información.

Temas 3-4-5

Sugerencias para el maestro impartidor:

- Es importante que se haga énfasis en las consecuencias de tomar decisiones con información que no sea relevante, oportuna, consistente y disponible, para que puedan observar los beneficios de estructurar bases de datos en la organización.
- Posteriormente los alumnos buscarán información sobre los conceptos de bases de datos y redes de comunicación, para hacer que la información tenga las características deseadas. Finalmente, en la actividad integradora, harán un diseño lógico de la base de datos para entender la manera en que se relaciona toda la información de la organización.

Sugerencias para el tutor:

- Es importante que se haga énfasis en las consecuencias de tomar decisiones con información que no sea relevante, oportuna, consistente y disponible para que puedan observar los beneficios de estructurar bases de datos en la organización.
- Posteriormente los alumnos buscarán información sobre los conceptos de bases de datos y redes de comunicación para hacer que la información tenga las características deseadas. Finalmente, en la actividad integradora harán un diseño lógico de la base de datos para entender la manera en que se relaciona toda la información de la organización.

Temas 6-7

Sugerencias para el maestro impartidor:

- Es importante que en este tema se enfatice en la manera en que la tecnología de información y los sistemas de información se utilizan para competir en la industria.
- El producto analizado puede ser un teléfono celular o cualquier otro producto de interés para el estudiante.
- Al finalizar, deben de reconocer cómo la estrategia competitiva puede llevarse a cabo debido al sistema ERP que integra todos los datos del negocio.

Sugerencias para el tutor:

- Organice a los alumnos en equipos y asígneles un foro para el trabajo de la actividad.
- Es importante que en este tema se enfatice en la manera en que la tecnología de información y los sistemas de información se utilizan para competir en la industria.
- El producto analizado puede ser un teléfono celular o cualquier otro producto de interés para el estudiante.
- Al finalizar, deben de reconocer como la estrategia competitiva puede llevarse a cabo debido al sistema ERP que integra todos los datos del negocio.

Temas 8-10

Sugerencias para el maestro impartidor:

- Este análisis se realiza en Excel, y en la primera parte los alumnos solo deben de crear los datos base.
- Para la preparación de los escenarios, es preferible que utilicen la opción What-if de Excel, pero si se desconoce, pueden hacerse hojas de Excel o rangos independientes.
- Debe recordarse que para hacer los análisis deben agregarse más columnas al archivo; por ejemplo, los ingresos por la venta.

Sugerencias para el tutor:

- Este análisis se realiza en Excel, y en la primera parte los alumnos solo deben de crear los datos base.
- Para la preparación de los escenarios, es preferible que utilicen la opción What-if de Excel, pero si se desconoce, pueden hacerse hojas de Excel o rangos independientes.
- Debe recordarse que para hacer los análisis deben agregarse más columnas al archivo; por ejemplo, los ingresos por la venta.
- Organice al grupo en equipos y abra el espacio correspondiente para el trabajo de la actividad.

Temas 11-12

Sugerencias para el maestro impartidor:

Para orientar a los alumnos en la realización de la actividad, debe hacerse hincapié en las siguientes opciones de uso del correo electrónico y de las redes sociales para efectos de promoción del nuevo servicio:

- Como herramienta de promoción
- Para recibir retroalimentación de los clientes
- Como herramienta de investigación
- Para ofrecer un excelente servicio al cliente
- En sí, es posible utilizarlos para todos los momentos de contacto con el cliente.

Sugerencias para el tutor:

Para orientar a los alumnos en la realización de la actividad, debe hacerse hincapié en las siguientes opciones de uso del correo electrónico y de las redes sociales para efectos de promoción del nuevo servicio:

- Como herramienta de promoción
- Para recibir retroalimentación de los clientes
- Como herramienta de investigación
- Para ofrecer un excelente servicio al cliente

En sí es posible utilizarlos para todos los momentos de contacto con el cliente.

Para el caso de los modelos sugeridos de B2B y B2C, se deben de describir claramente las acciones o características que justifican cada modelo encontrado.

Temas 13-15

Sugerencias para el maestro impartidor:

- Es conveniente hacer énfasis en que el cliente no compra solamente por el precio sino por el valor agregado. Compra la mejor relación costo-beneficio. Lo que uno compra en Internet no es necesariamente lo más barato sino lo que da el mayor beneficio. El beneficio también se mide con el precio.
- Costo – Beneficio. "El precio que un cliente paga por su producto o servicio deberá corresponder con lo que se le está entregando, el cliente deberá percibir que el producto o servicio, bien valen lo que está pagando".
- Si se deseara comprar una laptop en Internet, los proveedores ofrecerán precio, tiempo de entrega, crédito, garantía, servicio post venta, software integrado y más características. Por lo tanto, **NO SE COMPRARÍA LA MÁS BARATA**, sino la que mejor relación da de todos los factores. Puede ser que lo que interesa es el tiempo de entrega, esa ya es una variante entre proveedores, a lo mejor es preferible esperarse un mes para pagar un 15% menos.

Sugerencias para el tutor:

- Es conveniente hacer énfasis en que el cliente no compra solamente por el precio sino por el valor agregado. Compra la mejor relación costo-beneficio. Lo que uno compra en Internet no es necesariamente lo más barato sino lo que da el mayor beneficio. El beneficio también se mide con el precio.
- Costo – Beneficio. "El precio que un cliente paga por su producto o servicio deberá corresponder con lo que se le está entregando, el cliente deberá percibir que el producto o servicio, bien valen lo que está pagando."
- Si se deseara comprar una laptop en Internet, los proveedores ofrecerán precio, tiempo de entrega, crédito, garantía, servicio post venta, software integrado y más características. Por lo tanto, **NO SE COMPRARÍA LA MÁS BARATA**, sino la que mejor relación da de todos los factores. Puede ser que lo que interesa es el tiempo de entrega, esa ya es una variante entre proveedores, a lo mejor es preferible esperarse un mes para pagar un 15% menos.