

Solucionario Manual

FCO109:
**Iniciación a la
aplicación de las
nuevas tecnologías
en las empresas**

SOLUCIONES

Actividades

Test de Repaso

Soluciones Actividades

Módulo 1

Actividad 1

- Creación de una tienda en línea. Desarrollar una plataforma de comercio electrónico para que los clientes puedan comprar en línea y ofrecer una experiencia de compra fácil y segura. Se deben incluir descripciones detalladas de los productos, imágenes de alta calidad y opciones de pago seguro.
- Marketing digital. Utilizar las herramientas de marketing digital disponibles para atraer a más clientes a la tienda en línea. Esto incluiría estrategias de SEO, publicidad en redes sociales y correo electrónico.
- Mejora de la logística. Implementar un sistema de seguimiento de pedidos y mejorar la entrega para garantizar que los clientes reciban sus pedidos de manera oportuna y eficiente.
- Personalización de la experiencia del cliente. Utilizar herramientas de análisis de datos para recopilar información sobre los clientes y personalizar la experiencia de compra en línea. Esto incluiría ofrecer recomendaciones de productos personalizadas y promociones basadas en las compras anteriores del cliente.
- Integración de la tienda física y en línea. Utilizar herramientas tecnológicas para integrar la tienda física y en línea. Por ejemplo, permitir a los clientes devolver los productos comprados en línea en la tienda física y proporcionar una experiencia de compra en línea similar a la tienda física, como una opción de recogida en tienda.

Estas son algunas soluciones que pueden ayudar a la tienda de ropa a aumentar sus ventas en línea y a mejorar la experiencia del cliente, lo que podría provocar una mayor fidelización y lealtad por parte del cliente.

Actividad 2

Una vez creada la cuenta en Trello, se puede crear un nuevo tablero para el proyecto y añadir las listas correspondientes a cada etapa del proyecto. Por ejemplo, se puede tener una lista de tareas pendientes, otra lista de tareas en proceso y una última lista de tareas completadas.

A continuación, se pueden crear tarjetas para cada tarea y asignarlas a los miembros del equipo correspondientes. Se pueden establecer plazos y fechas de entrega para cada tarea, así como utilizar la herramienta de comentarios de Trello para mantener una comunicación fluida y eficiente entre los miembros del equipo.

Se puede utilizar la función de etiquetas para categorizar las tareas por prioridad, tipo de tarea, o cualquier otro criterio que se considere relevante.

Para hacer seguimiento del progreso del proyecto, se puede utilizar la función de checklist de Trello para desglosar cada tarea en subtareas y marcar el progreso de cada una de ellas. También se puede utilizar la función de tarjetas de actividad para ver un registro de todas las actualizaciones y cambios en el tablero.

Finalmente, se pueden realizar reuniones periódicas utilizando la función de comentarios de Trello para evaluar el avance del proyecto y realizar ajustes necesarios en la planificación y asignación de tareas.

Actividad 3

- Identificar las áreas de la empresa que pueden beneficiarse de la implementación de nuevas tecnologías para la gestión de proyectos.
- Investigar y evaluar diferentes herramientas y soluciones tecnológicas disponibles en el mercado (Trello, Asana, por ejemplo), seleccionando la que mejor se adapte a las necesidades de la empresa y al presupuesto.
- Planificar e implementar la nueva solución tecnológica.
- Capacitar a los empleados en el uso de la nueva solución tecnológica y establecer una cultura de trabajo colaborativo y eficiente en torno a la nueva solución
- Evaluar regularmente la eficacia y el impacto de la solución tecnológica implementada y hacer ajustes si es necesario.

Actividad 4

- Identificar el público objetivo. Definir quiénes son los clientes ideales del negocio y qué canales utilizan para buscar productos o servicios similares.
- Definir los objetivos de marketing. Establecer metas claras y alcanzables para el negocio, como aumentar el tráfico del sitio web, la tasa de conversión o las ventas.
- Desarrollar una estrategia de contenido. Crear contenido relevante y atractivo para el público objetivo, utilizando palabras clave relevantes y publicando regularmente en el sitio web y en las redes sociales.
- Utilizar la publicidad online. Implementar campañas publicitarias en Google Ads o en las redes sociales para llegar a un público más amplio y aumentar la visibilidad del negocio.
- Realizar un seguimiento y análisis de los resultados. Monitorear el rendimiento de la estrategia de marketing online

a través de herramientas de análisis web, como Google Analytics, y ajustar la estrategia según sea necesario para maximizar los resultados.

Soluciones Test de Repaso

1. d) Una tecnología de comunicación de corto alcance
2. b) Un sistema de almacenamiento en servidores remotos
3. a) Una red privada virtual
4. d) Un sistema de mensajería por correo
5. c) Un software que se puede modificar y distribuir libremente
6. a) La capacidad de un dispositivo de conectarse a redes inalámbricas
7. a) Wireless Fidelity
8. c) 4G LTE
9. a) Un programa que permite la comunicación entre el usuario y el hardware de una computadora
10. b) Un botón físico que regresa a la pantalla principal del dispositivo
11. a) Guardar las contraseñas de distintas cuentas de forma segura
12. c) Pagar en tiendas físicas utilizando el dispositivo móvil

13. c) Navegar por internet
14. b) Una cantidad de datos que se pueden utilizar en una conexión móvil
15. d) Una tecnología inalámbrica para la conexión de dispositivos cercanos
16. d) Una pantalla que se puede controlar con los dedos
17. a) La capacidad de un dispositivo para identificar la calidad de la conexión a internet
18. a) Mayor conectividad y eficiencia en la comunicación y la gestión de información
19. b) Han aumentado en tamaño y resolución *
20. d) Mostrar información y permitir la interacción con el usuario mediante la pantalla táctil