

EXAMEN I PARCIAL

Nombre del estudiante: _____ Calificación: _____/100

Fecha: 2 de julio 2019

COMPROMISO DE HONOR

Yo, _____ al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera INDIVIDUAL, que puedo usar un esferográfico; que solo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen; y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte frontal del aula, junto con algún otro material que se encuentre acompañándolo. No debo además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a las que se entreguen en esta evaluación. Los temas DEBO DESARROLLARLOS de manera ordenada, en el espacio correspondiente de respuestas, y que un mal desarrollo o dejar el espacio en blanco podría anular las respuesta.

Firmo como constancia de haber leído y aceptar la declaración anterior y me comprometo a seguir fielmente las instrucciones que se indican a continuación.

Firma: _____

N° cédula: _____

"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad y actuar con honestidad, por eso no copio ni dejo copiar"

INSTRUCCIONES

1. Abra el examen una vez que el profesor de la orden de iniciar.
2. Escriba sus datos de acuerdo a lo solicitado en la hoja de respuestas, incluya su número de cédula.
3. Verifique que en el examen conste 4 temas
4. Desarrolle todas las preguntas del examen en un tiempo máximo de 2 horas.
5. Utilice esferográfico para responder la pregunta correspondiente
6. No consulte con sus compañeros, el examen es estrictamente personal.
7. En caso de tener alguna consulta, levante la mano hasta que el profesor pueda atenderlo.

EXAMEN I PARCIAL

Tema 2. Conteste verdadero o falso según corresponda: (20 puntos)

	Verdadero o Falso
Las transacciones comerciales implican el intercambio de valores entre límites organizacionales o individuales, a cambio de productos y servicios	
Los negocios en línea refieren a la habilitación digital de las transacciones y procesos fuera de una firma.	
La ubicuidad reduce los costos de las transacciones	
Los estándares técnicos universales de Internet y comercio electrónico reducen en forma considerable los costos de entrada en el mercado.	
La riqueza del servicio Web no permite a los comerciantes vender bienes y servicios complejos	
La riqueza de la información es el monto y cantidad total de información disponible para todos los participantes en el mercado, clientes y comerciantes	
La interactividad permite que un comerciante en línea se comprometa con un cliente en formas similares a una experiencia cara a cara	
La personalización permite cambiar el producto o servicio entregado con base en las preferencias o el comportamiento anterior de un usuario	
La transparencia de precios se refiere a la facilidad con que los consumidores pueden encontrar la variedad de precios en un mercado	
Las nuevas tecnologías de Internet y comercio electrónico tienen el potencial para invertir este modelo de medios estándar, al proporcionar a los usuarios el poder para crear y distribuir contenido en gran escala, y permitir que los usuarios programen su propio consumo de contenido	

EXAMEN I PARCIAL

Tema 3. Lea y analice cuidadosamente cada uno de los Modelo de Negocio y sus Variaciones; determine en la columna derecha si estos corresponden a modelos B2C, B2B o C2C. (20 puntos)

Modelo de negocio y variaciones	Responda: B2C / B2B / C2C
Portales de la industria especializados o verticales	
Tiendas de ventas al detalle en línea	
Consortios industriales	
Generador de mercado	
Subastas en línea	
Distribuidores electrónicos	
Proveedores comunitarios	
Empresas de adquisición	
Bricks and clic	
Proveedor de contenido	

TEMA 4. Lea y analice cuidadosamente cada una de las “PREGUNTAS CLAVES” que se realizan al analizar los elementos clave de un modelo de negocios e Identifique en la columna derecha los COMPONENTES CLAVE DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO al cual corresponde: (32 puntos)

PREGUNTAS CLAVE	COMPONENTES
¿Cómo planea promover sus productos o servicios para atraer a su audiencia objetivo?	
¿Qué tipos de estructuras organizacionales dentro de la empresa se requieren para llevar a cabo el plan de negocios?	
¿Qué ventajas especiales lleva su empresa al espacio de mercado?	
¿Por qué el cliente le debe comprar a usted?	
¿Quién más ocupa su espacio de mercado de interés?	
¿Qué espacio de mercado desea atender, y cuál es su tamaño?	
¿Qué tipos de experiencias e historial son importantes como para que los tengan los líderes de la empresa?	
¿Cómo obtendrá dinero?	