



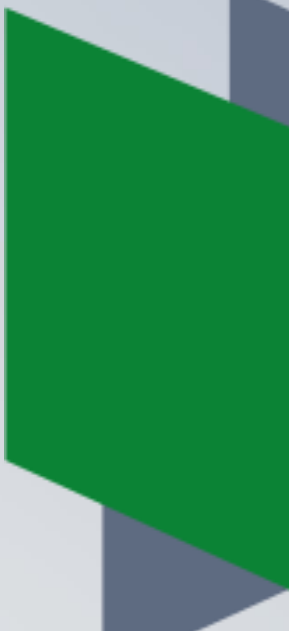
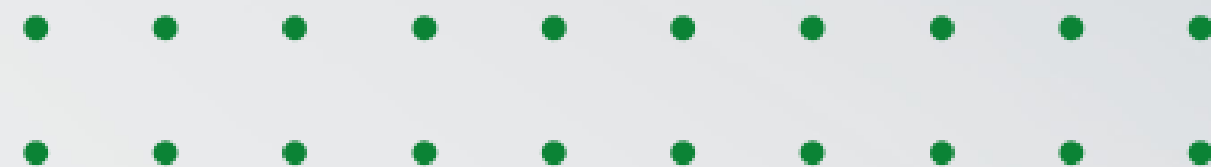
UNIVERSIDAD
ICEMÉXICO



**MAESTRÍA EN ALTA DIRECCIÓN DE NEGOCIOS
DIGITALES**

**FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN DEL
NEGOCIO DIGITAL**

¡BIENVENIDOS!

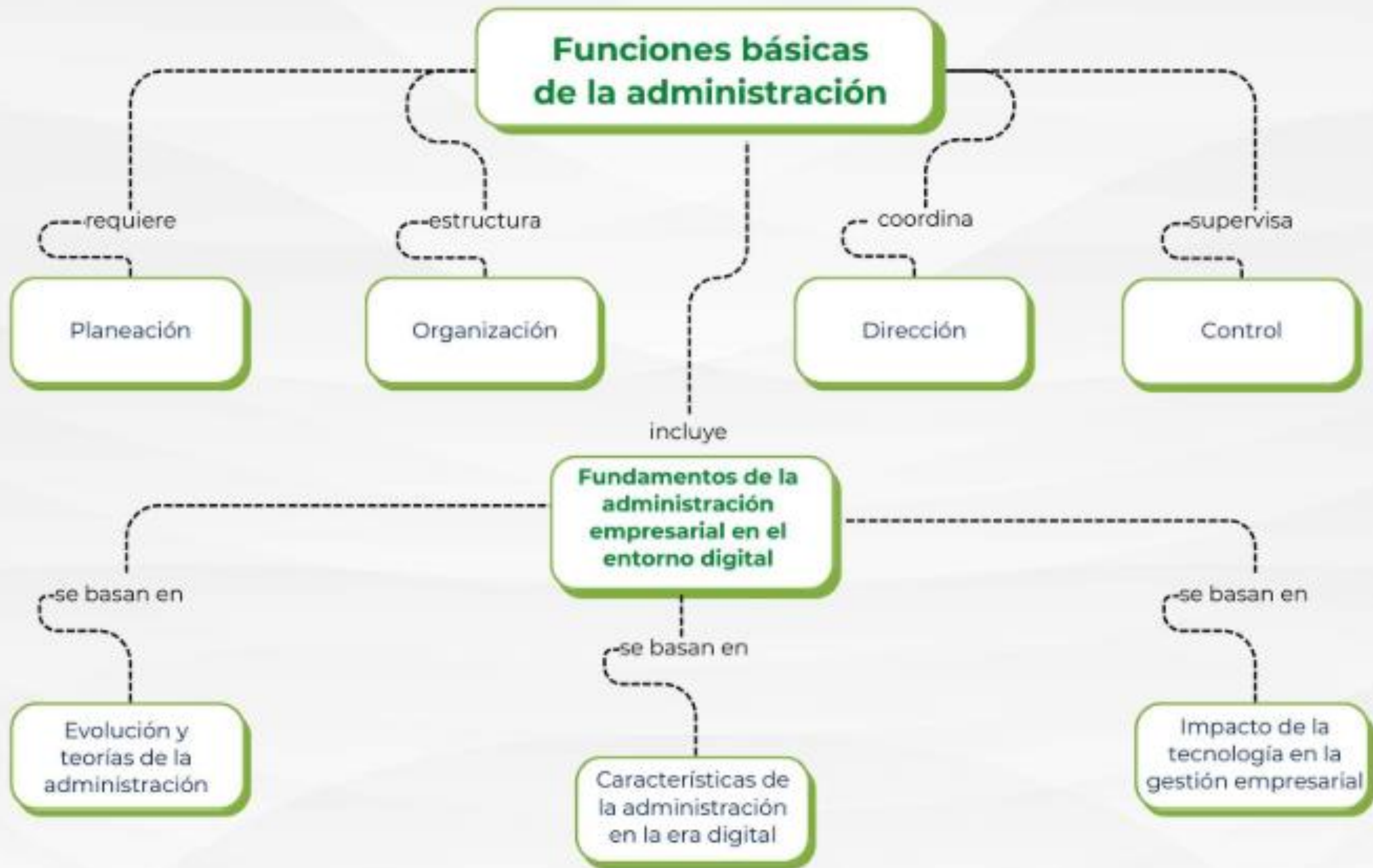


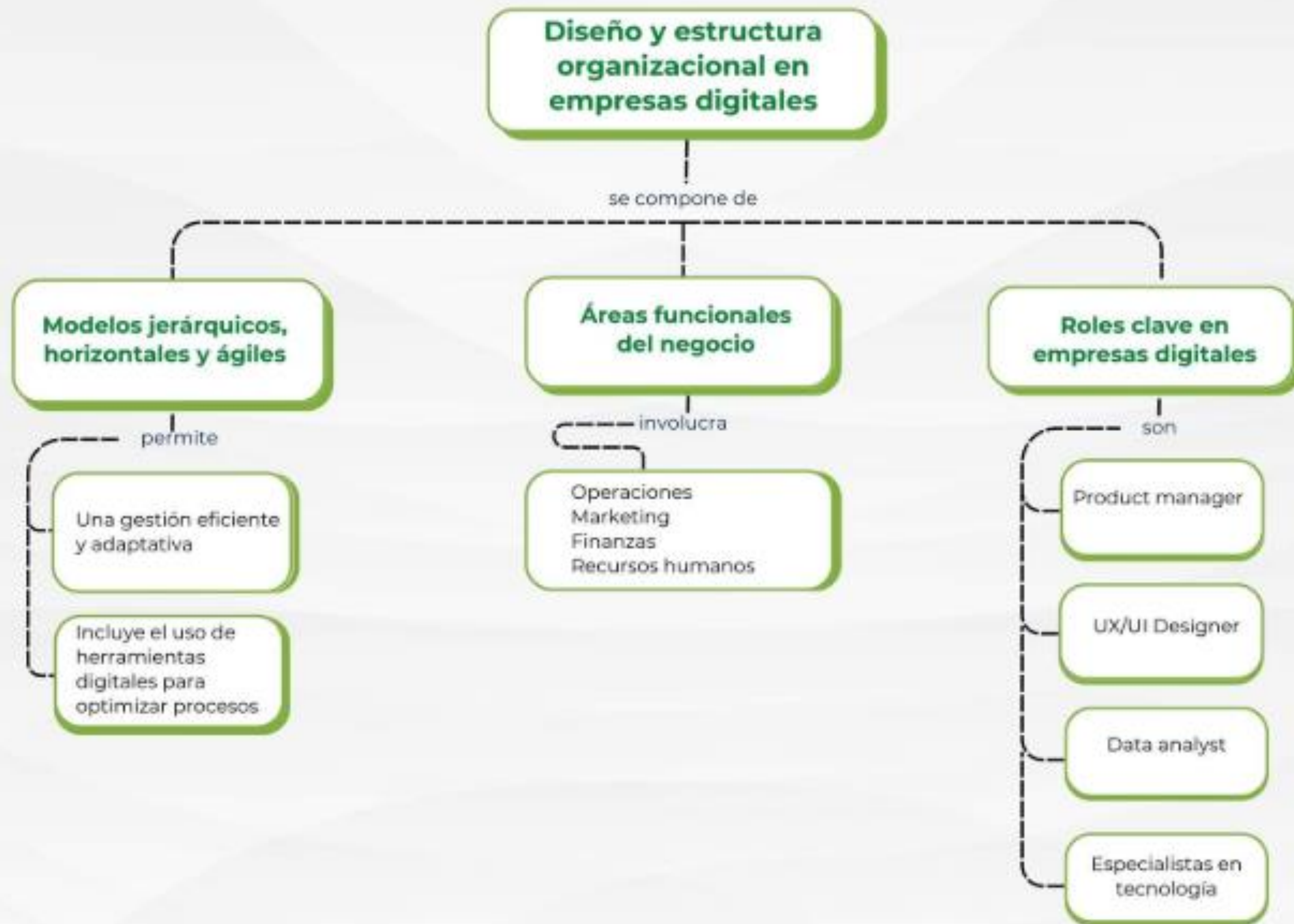
ASESOR:

M.G.C. Fabián Castillo de León.

Conclusión de la asignatura







Cultura y comportamiento organizacional en negocios digitales



Innovación y transformación digital en los negocios

incluye

Tipos de innovación

- Producto
- Proceso
- Modelo de negocio

Transformación digital

- Herramientas tecnológicas
- Estrategias organizacionales

Red de la innovación en la competitividad

- Diferenciarse en el mercado
- Mejorar procesos y servicios

Ética y sostenibilidad en la innovación

- Impacto social y ambiental
- Uso responsable de la tecnología

Gestión del negocio digital

incluye

requiere

Estrategias para la gestión en entornos virtuales

consideran

liderazgo, coordinación, comunicación y cultura organizacional

se apoyan en

Herramientas tecnológicas para la toma de decisiones

facilitan

análisis de datos, automatización de procesos, visualización de información

evalúa con

Indicadores clave de desempeño (KPIs)

permiten

medir metas, productividad y eficiencia

se optimiza con

Gestión del tiempo y productividad en equipos remotos

implica

uso de plataformas digitales, técnicas de seguimiento y autocontrol

Mercadotecnia digital

se compone de

Estrategias digitales

Comparación marketing tradicional vs digital

Principios para campañas efectivas

4Ps en lo digital

Producto, Precio, Plaza, Promoción

Adaptadas a entornos digitales y automatización

Consumidor digital

Comportamiento y decisión de compra

Segmentación y uso de *Big data*

Modelos y análisis

Investigación digital

Modelos: e-commerce, SaaS, marketplaces

Canales y monetización

Redes sociales, email, publicidad

Estrategias de ingreso en lo digital

SEGUNDA ENTREGA DE PROYECTO

TAREA



Entrega de proyecto final



Entrega de proyecto

2DA ENTREGA DE PROYECTO

- **Proyecto: Escalando una empresa digital: innovación, gestión tecnológica y estrategias de mercado**
- **En esta segunda parte del proyecto integrador, retomarás la empresa digital que diseñaste en la entrega parcial (startup o pyme digital ficticia) y la llevarás un paso más adelante:**
- **Ahora desarrollarás estrategias de innovación, herramientas de gestión digital y planes de mercadotecnia digital para fortalecer su competitividad y crecimiento sostenible.**

- Este proyecto tiene como propósito que apliques los conocimientos de las unidades **4, 5 y 6**, integrando los conceptos de innovación, transformación digital, gestión con tecnología, indicadores de desempeño y marketing digital, dentro de un entorno empresarial realista y actualizado.

- **Instrucciones:**

- **Retoma la empresa digital creada en la entrega parcial. Revisa su giro, estructura organizacional, cultura y público objetivo.**
- **Aplica lo aprendido en las unidades 4, 5 y 6, desarrollando los siguientes apartados:**

Unidad 4: Innovación y transformación digital en tu empresa

- 1. Define al menos dos tipos de innovación que implementará tu empresa (producto, proceso o modelo de negocio) y justifica por qué son relevantes para su entorno.**
- 2. Explica cómo llevarás a cabo una transformación digital: menciona herramientas tecnológicas, procesos que se digitalizarán y estrategias para implementarla.**
- 3. Menciona acciones específicas para asegurar que la innovación sea ética y sostenible.**

Unidad 5: Gestión del negocio digital

1. Define una estrategia de gestión digital que permita operar eficientemente en entornos virtuales.
2. Describe al menos dos herramientas tecnológicas para la toma de decisiones que tu empresa usará (por ejemplo: *dashboards*, CRM, sistemas de BI).
3. Presenta tres KPIs clave que se usarán para evaluar el rendimiento del negocio.
4. Explica cómo se promoverá la gestión del tiempo y la productividad en los equipos remotos.

Unidad 6: Estrategia de mercadotecnia digital

1. Diseña una estrategia de mercadotecnia digital básica para tu empresa, considerando los elementos de la mezcla digital: producto, precio, plaza, promoción.
2. Analiza brevemente el comportamiento del consumidor digital al que se dirige tu empresa.
3. Indica dos canales digitales clave que utilizarás y justifica su elección.
4. Describe un modelo de monetización digital adecuado a tu tipo de empresa (*e-commerce*, suscripción, *freemium*, etc.).

FECHAS CIERRE

- Entrega ordinaria de trabajos y proyectos:
- MARTES 16 DE DICIEMBRE A LAS 11:59.... BUENO MIÉRCOLES 17 ANTES DE LAS 12:00 DEL DÍA
- HABILITACIÓN DE EXAMEN EXTRAORDINARIO: 17, 18 DE DICIEMBRE A LAS 11:59... BUENO VIERNES 19 ANTES DE LAS 12:00 DEL DÍA; CALIFICACIÓN MÁXIMA 7.0

ACTIVIDADES.

- **CONTROL DE LECTURA UNIDAD 2 VALOR 10%**
- 1ER ENTREGA DE PROYECTO UNIDAD 3 VALOR 20%
- **1ER EXAMEN UNIDAD 4 VALOR 10%**
- PARTICIPACIÓN EN FORO UNIDAD 5 VALOR 15%
- **2DO EXAMEN UNIDAD 5 VALOR 15%**
- 2DA ENTREGA DE PROYECTO VALOR 30%
- TOTAL = 100%