

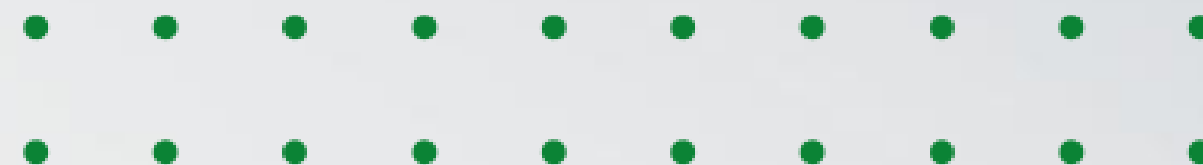


**UNIVERSIDAD**  
**ICEMÉXICO**

# **DISEÑO Y PLANEACION DE NEGOCIOS DIGITALES**

DOCENTE: DRA. VERONICA CASTRO COB

MAR-ABR 2026



## **Dra. Verónica Castro Cob**

### **Formación académica**

Ing. en Sistemas Computacionales – Instituto Tecnológico de Veracruz

Mtra. en Tecnologías de la Información – UNACAR

Dra. en Tecnología de la Información – Universidad del Sur.



### **Experiencia profesional**

Más de **25 años** en Tecnologías de la Información

Proyectos en **ingenios azucareros, planta nuclear y sector petrolero**

### **Rol actual**

**Subdirectora del Centro Evaluación y Consultoría QBEEEL**

**Responsable del área de Marketing y Estrategias Digitales.**

### **Certificaciones**

Centro Evaluador CONOCER:

**EC0249, EC0217, EC0301, EC0366, EC0305, EC0104, EC1261, EC0076**

**EC0566**

Correo: [Veronica.castro@universidadicemexico.edu.mx](mailto:Veronica.castro@universidadicemexico.edu.mx)

# Reglas

- Se deben respetar todas las disposiciones de la Universidad en particular dirigirse con respeto a los compañeros y al maestro.
- Las sesiones en vivo comienzan puntuales, los viernes a las 9:00 -10 :00 am ,liga será la misma para todas las 6 sesiones
- Mantener encendida la cámara y el micrófono apagado mientras no se intervenga
- Buscar un espacio sin ruido, de preferencia usar diadema o manos libres
- Tener una participación proactiva
- Todo los trabajos se entregan en electrónico por medio de la plataforma <https://aula.universidadicemexico.edu.mx/>
- Recuerda aquí estamos para hacer sinergia entre todos

## Objetivo de la Asignatura

El estudiante será capaz de desarrollar las competencias para emprender con éxito en el entorno digital, desde la identificación de oportunidades hasta la implementación y escalamiento de negocios digitales rentables y sostenibles, para adaptarse a un mercado en constante evolución.

# Fundamentos de la administración del negocio digital



## Cronograma de Actividades y Criterios de Evaluación

#	ACTIVIDAD	%	PERIODO
1	Evaluación diagnóstica / Foro de Expectativas	0%	2-8 de Marzo 2026
2	Control de Lectura	10%	9-15 de Marzo 2026
3	Primera entrega de proyecto	20%	16 - 22 de Marzo 2026
4	Evaluación parcial de conocimientos	10%	23-29 de marzo 2026
5	Foro de discusión	15%	6-12 de Abril
6	Evaluación parcial de conocimientos	15%	13-19 de Abril
7	Entrega de proyecto final	30%	20-26 Abril
	Extraordinarios		27 Abril al 1 de Mayo 2026

# Proyecto Integrador: (PRIMERA ENTREGA)

Proyecto: Diseño y planeación estratégica de un negocio digital

En esta actividad, diseñarás un proyecto de negocio digital, desde su etapa de exploración hasta su planeación estratégica, aplicando los conceptos aprendidos en las Unidades 1, 2 y 3. Deberás identificar una oportunidad de negocio en el entorno digital, estructurar su modelo con herramientas canvas y desarrollar su planeación operativa y financiera básica utilizando una hoja de cálculo.

## Objetivo

Aplicarás los conceptos de identificación de oportunidades digitales, diseño de modelos de negocio y planeación estratégica de recursos y presupuestos para estructurar una propuesta de negocio digital viable, utilizando herramientas de análisis estratégico y el uso básico de hojas de cálculo.

## Instrucciones

### Identificación de oportunidad (Unidad 1)

- Elige un problema o necesidad del entorno actual, puede ser local o global.
- Describe brevemente la tendencia que lo respalda y una tecnología emergente relacionada.
- Identifica el segmento de mercado digital al que atenderías y justifica el nicho detectado.
- Diseño del modelo de negocio (Unidad 2)
- Elige y llena una plantilla de *business model canvas* o *lean canvas*.
- Asegúrate de definir con claridad la propuesta de valor, segmentos de clientes, canales y estructura de costos.
- Planeación operativa y financiera (Unidad 3)
- Utiliza la plantilla de Excel proporcionada, que contiene dos hojas:
- Cronograma Gantt: personaliza las tareas, al menos diez, fechas y responsables para un plan de lanzamiento del negocio de un mes.
- Presupuesto: establece un presupuesto estimado con al menos cuatro categorías de gasto.
- Llena los valores proyectados y justifica los más importantes.
- Entregables

Un documento de Word con portada, una breve descripción de la idea (máximo una cuartilla), análisis de tendencias y nicho detectado, y el canvas completo, ya sea en imagen o tabla.

Un archivo de Excel con una primera hoja que incluya el Cronograma Gantt ajustado y una segunda hoja que contenga el presupuesto con datos modificados.

Ambos archivos podrán ser enviados en un archivo comprimido.

Descarga la plantilla anexa.

20%

# Proyecto Integrador:

## Objetivo

Consolidarás el modelo de negocio digital desarrollado en la primera entrega mediante la definición de estrategias operativas, la validación de su viabilidad en el mercado, la planeación para su escalabilidad, y la incorporación de prácticas sostenibles y de visión a largo plazo.

## Instrucciones

### Segunda parte del proyecto

- Estrategia operativa de ejecución
- Describe cómo pondrás en marcha tu modelo de negocio.
- Incluye los procesos clave, así como los responsables, los tiempos estimados (puedes reutilizar el cronograma ajustado) y recursos asignados.
- Utiliza un esquema o tabla que lo represente de forma visual.
- Plan de validación del modelo de negocio

### Explica cómo probarás tu propuesta con usuarios reales

- (encuestas, pruebas piloto, *landing page*, prototipo simple, etcétera).
- ¿Qué hipótesis validarás? ¿Qué indicadores utilizarás para determinar si hubo éxito o si es necesario hacer un ajuste?

### Diseño del producto mínimo viable (MVP)

Describe tu MVP y cómo lo utilizarás para validar tu propuesta.

¿Qué funcionalidades mínimas incluirá? ¿Cómo será entregado?

### Retroalimentación esperada y posibles ajustes

Menciona qué tipo de información esperas obtener de tus usuarios y cómo planeas incorporar las mejoras.

Incluye un ejemplo hipotético de retroalimentación y explica qué harías con ella.

### Propuesta de escalabilidad

Indica cómo podrías crecer: ¿más clientes, nuevos territorios, nuevas funciones, automatización?

¿Qué recursos tecnológicos y humanos necesitarías? ¿Qué factores lo harían posible?

### Estrategias de sostenibilidad

Explica cómo tu modelo puede mantenerse en el largo plazo en los ámbitos económico, social y/o ambiental.

¿Cómo asegurarás impacto positivo y continuidad?

## Entregables esperados:

Un documento de Word con los puntos descritos anteriormente, acompañado de tablas, esquemas u otros apoyos gráficos necesarios para explicar el proyecto.

Una hoja de Excel con ajustes al cronograma de ejecución, si fuera necesario, y una nueva sección de proyección de escalabilidad con los recursos estimados.

## Notas finales:

Puedes incluir gráficas o esquemas en el documento para visualizar ideas.

Si lo deseas, puedes desarrollar un boceto del MVP como una imagen o simulación simple en PowerPoint.

Asegúrate de que tu propuesta sea coherente con tu modelo original, pero que también refleje mejoras derivadas de los aprendizajes adquiridos.

Porcentaje de evaluación: 30%

30%

## RUBRICA DEL PROYECTO

Criterio	Satisfactorio (4 pts)	Suficiente (3 pts)	Deficiente (2 pts)	No cumple (0 pts)
<b>Claridad del tema y planteamiento del problema</b>	El tema está claramente definido y el problema está formulado de forma precisa, pertinente y contextualizada.	El tema es comprensible, pero el problema está formulado de forma general o poco precisa.	El tema es confuso o el problema está débilmente planteado.	No se presenta el tema ni el problema.
<b>Objetivos del proyecto</b>	Se incluyen objetivos claros, viables, medibles y alineados con el problema.	Se presentan objetivos, aunque con formulación poco precisa o incompleta.	Los objetivos son vagos o no están alineados con el tema.	No se incluyen objetivos.
<b>Metodología o estrategia de desarrollo</b>	Se describe adecuadamente la metodología a seguir, justificando su elección con claridad.	Se presenta una metodología general sin justificación o sin detallar su aplicación.	La metodología es poco pertinente o está mal explicada.	No se presenta la metodología.
<b>Selección y justificación de datos/información</b>	Se identifican datos o fuentes clave para el desarrollo del proyecto, con justificación clara de su relevancia.	Se identifican datos relevantes, pero sin justificación suficiente.	Los datos o fuentes son escasos, irrelevantes o poco claros.	No se presentan datos o información base.
<b>Presentación, estructura y redacción</b>	Documento bien organizado, con introducción, desarrollo y conclusión. Redacción clara, sin errores, y uso correcto de normas de citación.	Presentación adecuada, con algunos errores de forma o redacción.	Presentación desorganizada o con errores frecuentes de redacción o citación.	Presentación inadecuada o sin seguir el formato solicitado.

## RUBRICA PARA EL FORO

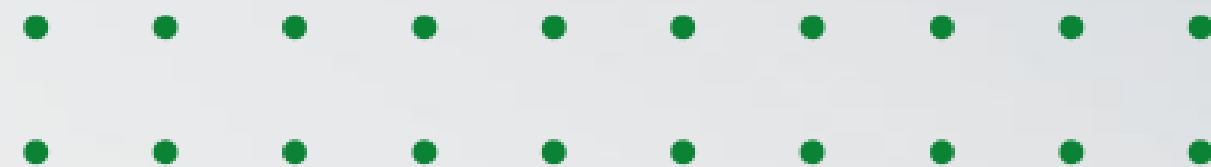
<b>Criterio</b>	<b>Satisfactorio (5 pts)</b>	<b>Suficiente (3pts)</b>	<b>Deficiente (1.5 pts)</b>	<b>No cumple (0 pts)</b>
<b>Contenido temático</b>	La participación desarrolla con claridad al menos tres ideas centrales relacionadas con el tema del foro. El contenido es pertinente y está bien organizado.	Se presentan dos ideas relevantes pero explicadas de forma general o poco desarrollada.	Se menciona solo una idea o el contenido es poco claro o débilmente relacionado con el tema.	No se aborda el tema asignado o no se entrega.
<b>Reflexión personal</b>	La participación incluye una reflexión crítica y argumentada sobre el tema, mostrando análisis personal.	La reflexión es breve o general, con poca argumentación o profundidad.	La reflexión es superficial, poco conectada con el tema o mal redactada.	No se incluye una reflexión personal.
<b>Participación e interacción</b>	Se publica una participación completa (mínimo 200 palabras) y se ofrece una retroalimentación significativa a otro participante.	La participación o la réplica no cumple con la extensión o profundidad solicitada.	Solo se realiza la publicación inicial sin interacción con compañeros.	No hay participación o se entrega fuera de tiempo.

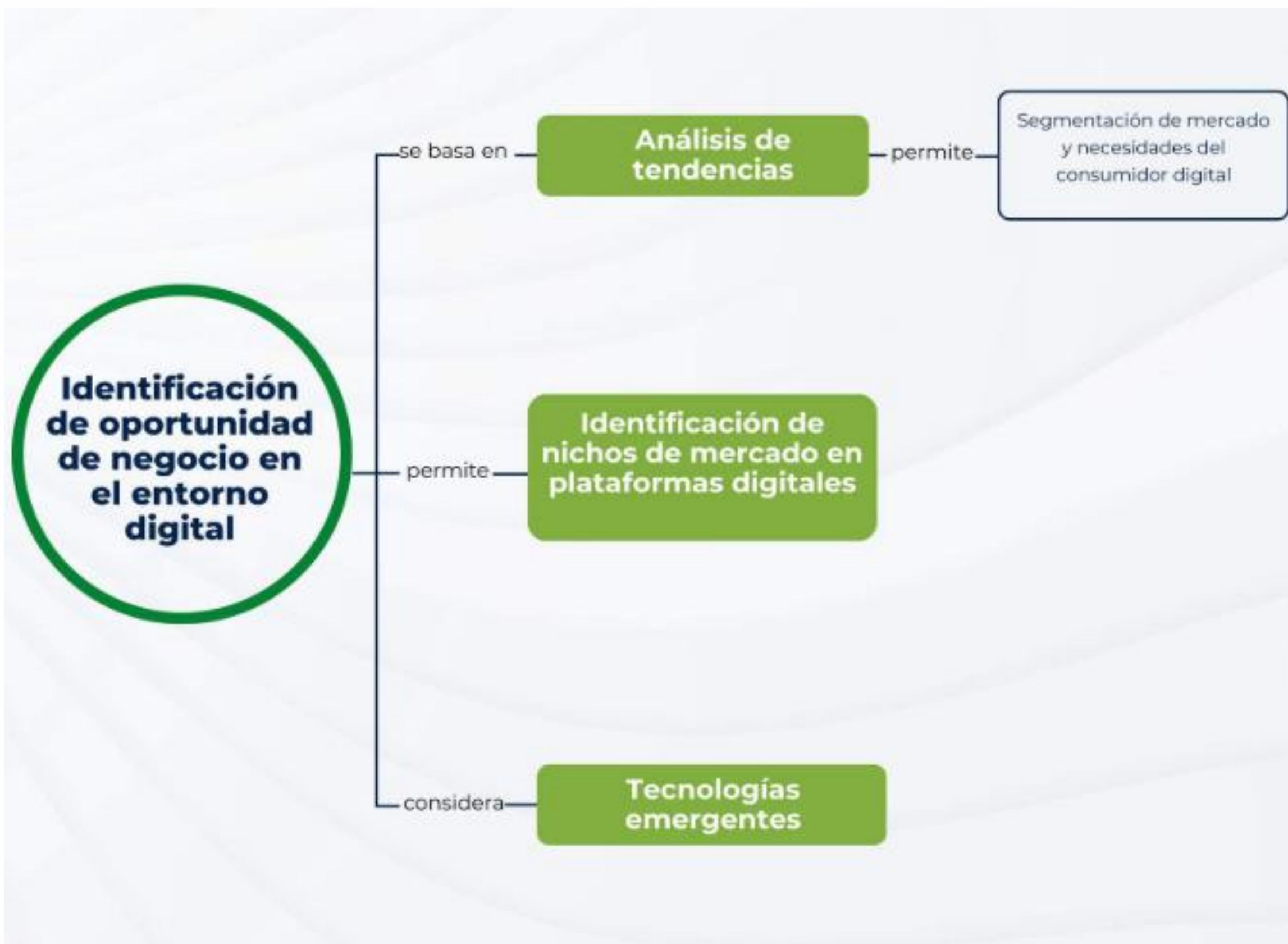


**UNIVERSIDAD**  
**ICEMÉXICO**

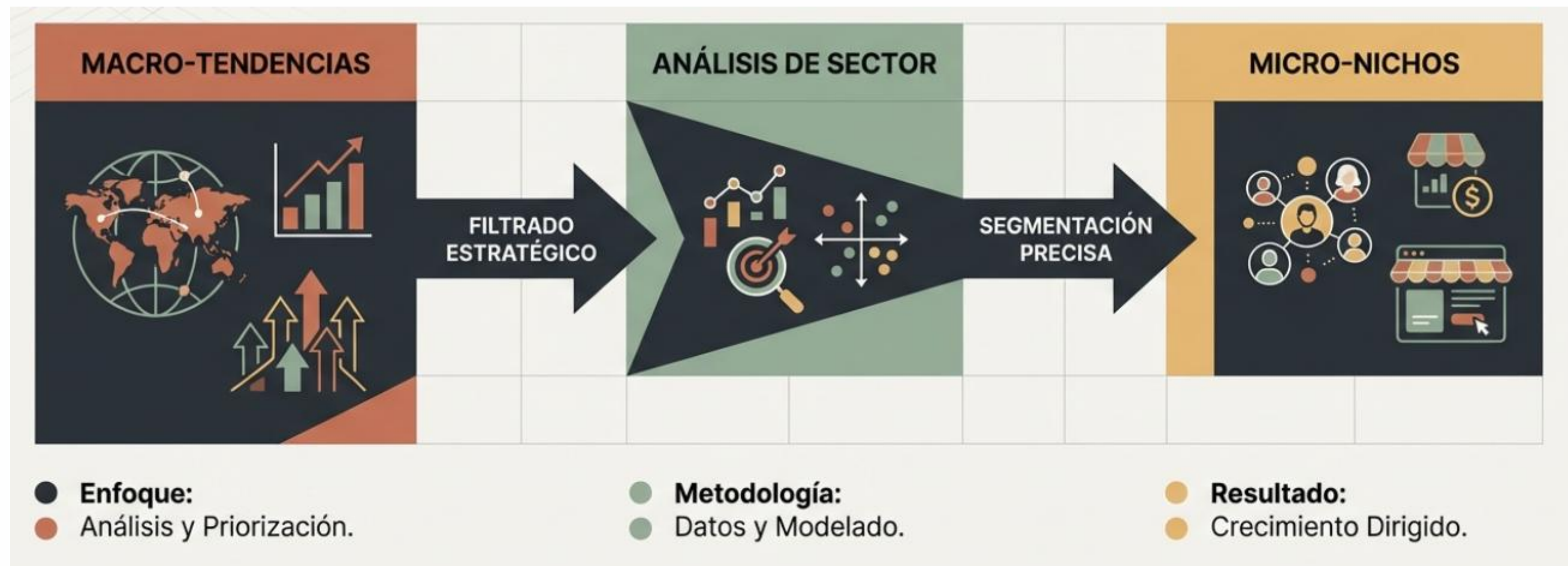
# Unidad 1 Identificación de oportunidades de negocios en el entorno digital

Sesión de Preguntas y respuestas





# Identificación de Oportunidades en el Entorno digital



# ANALISIS MACRO

Empresa inmobiliaria que vende casas y terrenos en Mérida, Yucatán.

Investiga las **macro tendencias que afectan el mercado inmobiliario en Mérida.**

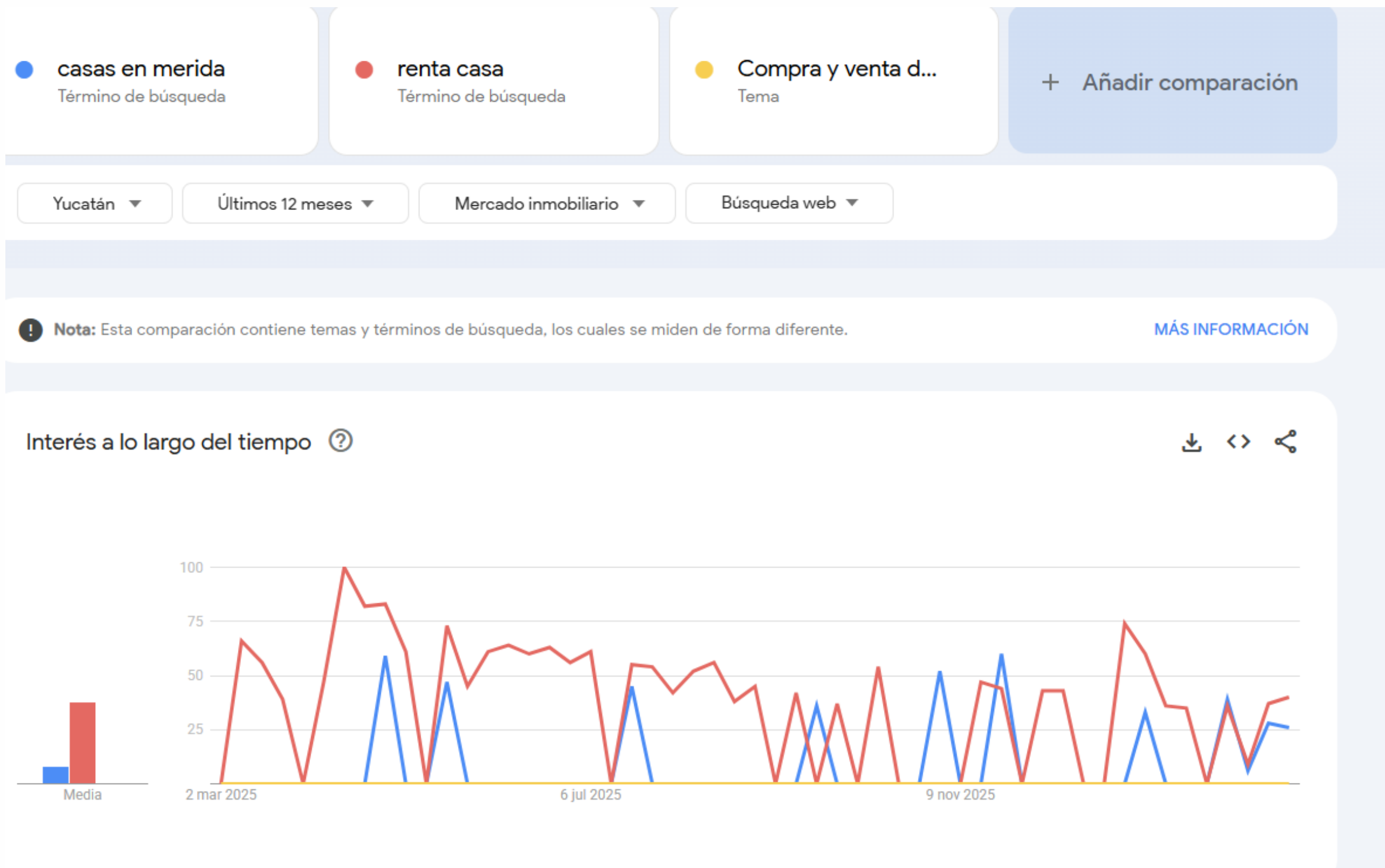
1. Detectar que esta buscando la gente en internet:  
<https://trends.google.com> (casa en merida, terrenos en merida, invertir en merida, mudarse a merida.. Etc)... periodo 5 años..  
Categoria mercado inmobiliario
2. INEGI, Analizar crecimiento poblacional y migratorio
3. <https://www.inegi.org.mx>

#### Qué analizar

- si las búsquedas van **umentando**
- si aparecen **nuevas búsquedas relacionadas**
- de qué **ciudades vienen las búsquedas**

Aumento en búsqueda de terrenos de inversión en Yucatán

# ANALISIS SECTOR



# ANALISIS SECTOR

Empresa inmobiliaria que vende casas y terrenos en Mérida, Yucatán.

YOUTUBE: Tendencias reales del mercado  
Facebook: MarketPlace:  
Noticias + IA

## Qué analizar

- si las búsquedas van **aumentando**
- si aparecen **nuevas búsquedas relacionadas**
- de qué **ciudades vienen las búsquedas**

Aumento en búsqueda de terrenos de inversión en Yucatán

# NICHO

¿Quién VENDE?  
¿Qué vende?  
¿A que precios?

## Ejemplos de competidores en Mérida

Empresa	Tipo de propiedad	Zona principal
Inmobilia	Residenciales premium, usos mixtos, lujo	Norte de Mérida
Grupo Libera	Terrenos de inversión y residenciales	Periferia y corredores
Yucatán Country (YCC)	Residencias y lotes de lujo en comunidad	Zona norte (Country)
Real Estate Mérida*	Casas y departamentos (intermediación)	Ciudad y norte

### Qué analizar

- si las búsquedas van **aumentando**
- si aparecen **nuevas búsquedas relacionadas**
- de qué **ciudades** vienen las búsquedas

Aumento en búsqueda de terrenos de inversión en Yucatán

# El Embudo de la Oportunidad Estratégica

## Nivel 1: Análisis de Tendencias

Entender hacia dónde se mueve el mundo.

## Nivel 2: Tecnologías Emergentes

El motor y habilitador del cambio.

## Nivel 3: Segmentación de Mercado

El nuevo rostro del consumidor digital.

## Nivel 4: Nichos de Negocio

El terreno exacto para ganar.



# Nivel 1: El horizonte de las tendencias

El análisis de tendencias previene inversiones obsoletas y anticipa a la competencia. Existen tres horizontes temporales clave.



# El Radar: Dónde mirar para no operar a ciegas



## 1. Google Trends

Patrones de búsqueda temporal y regional.

**Micro-caso:** Nike evaluando la demanda regional para lanzar sneakers de edición limitada.



## 2. Reportes de Consultoría

Datos duros de firmas como McKinsey, Gartner o PwC.

**Micro-caso:** Walmart ajustando su modelo de comercio híbrido basándose en proyecciones post-pandemia.



## 3. Social Listening

Rastreo de menciones y sentimientos en redes sociales.

**Micro-caso:** Starbucks incorporando los pink drinks de TikTok a su menú oficial tras detectar el furor orgánico.

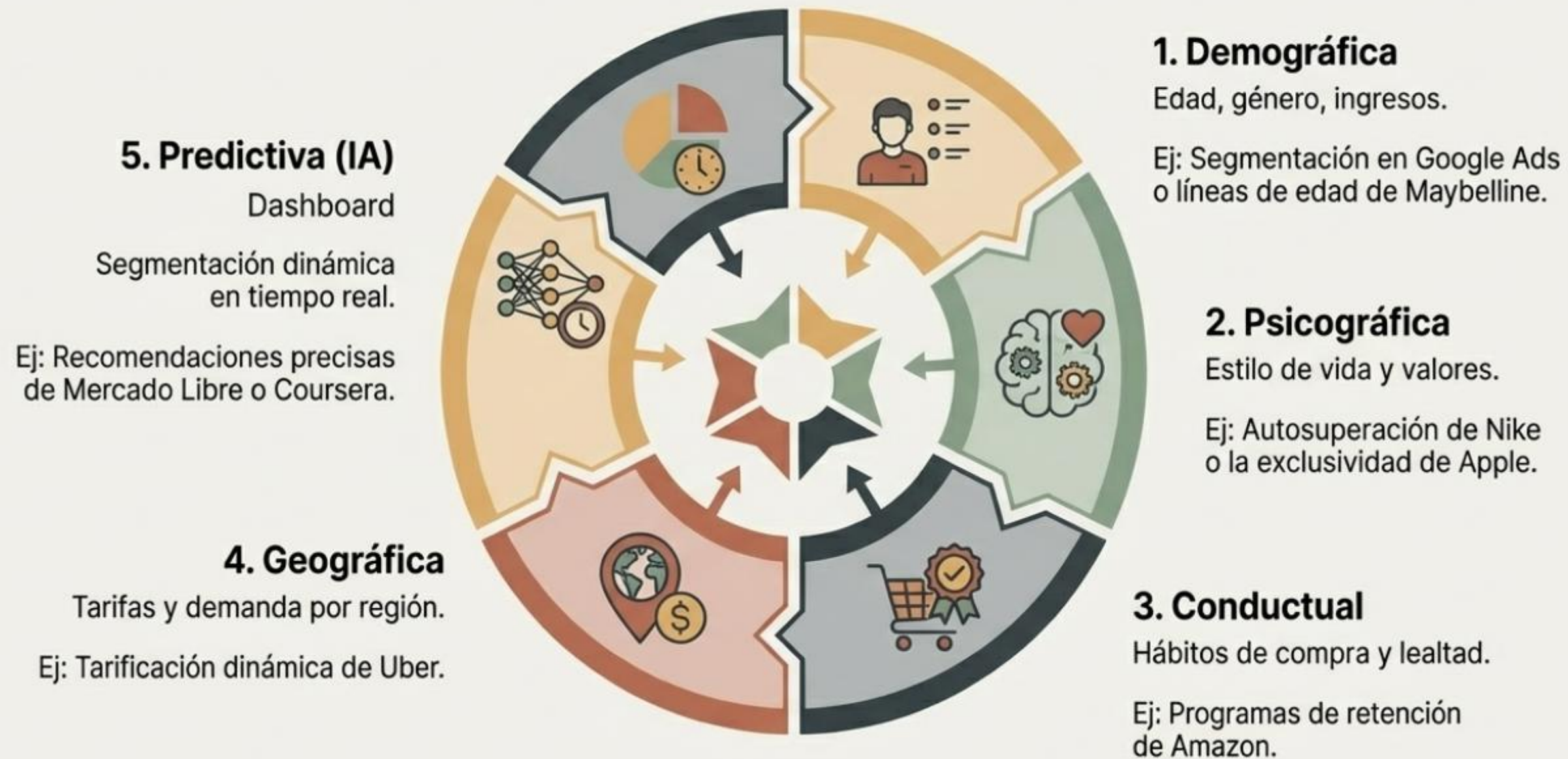


## 4. Data Interna

Comportamiento histórico y patrones de clientes propios.

**Micro-caso:** Spotify ajustando sus listas de reproducción de forma dinámica según la hora del día.

# Las 5 Dimensiones de la Segmentación Digital



# Estrategias de Caza de Nichos (I): Escucha y Rastreo



## 1. Análisis de Palabras Clave

La demanda silenciosa.

### Herramientas:

Google Keyword Planner, Ahrefs, SEMrush.

### Micro-casos:

- Identificar búsquedas de ropa deportiva sostenible, mochilas ergonómicas para niños, o cursos de IA para principiantes.



## 2. Exploración de Comunidades

El dolor real del usuario.

### Herramientas:

Reddit, Grupos de Facebook, Quora, LinkedIn.

### Micro-casos:

- Detectar la necesidad de ropa ecológica para bebés en foros de maternidad o problemas de software específicos en subreddits de tecnología.

# Estrategias de Caza de Nichos (II): Validación y Tendencias

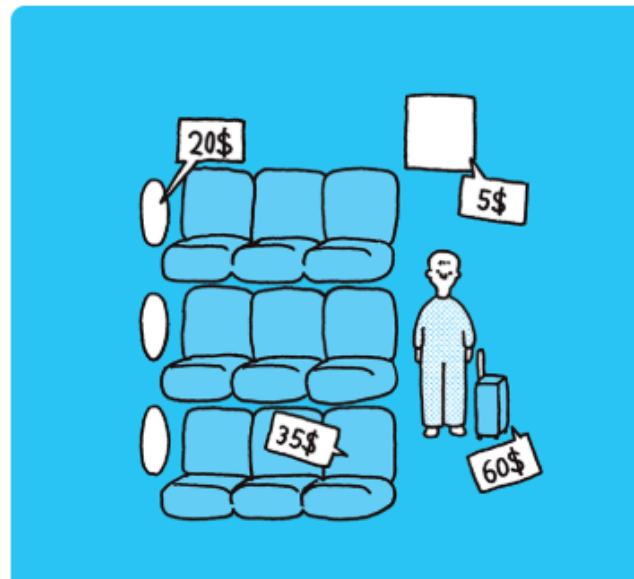


## Explorar: Patrones

En esta sección, profundiza en uno de los 55 Patrones de Modelo de Negocio. Cada uno proporciona una plantilla práctica para ayudarte a crear nuevos modelos de negocio desde cero y potenciar los existentes. Se proporciona una breve descripción que captura el concepto clave y los mecanismos subyacentes de cada patrón, así como ejemplos de empresas que lo aplican. Selecciona un patrón de modelo de negocio de la lista a continuación o utiliza la función de búsqueda para comenzar.

Patrones de búsqueda:

Pruebe por ejemplo "investigación", "licencia", "escala", "servicio", ...



### Añadir

# 1

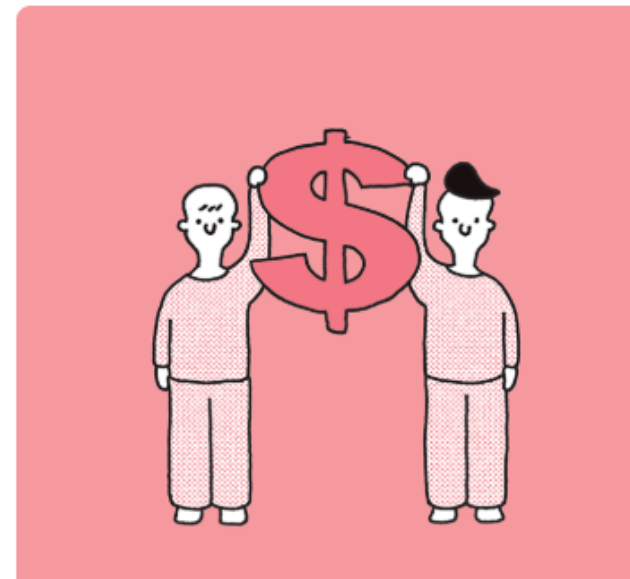
La oferta principal tiene un precio competitivo, pero existen numerosos extras que encarecen el precio final. Al final, el cliente paga más de lo previsto inicialmente. Los clientes se benefician de una oferta variable, que pueden adaptar a sus necesidades específicas.



### Ingresos ocultos

# 21

Se abandona la lógica de que el usuario es responsable de los ingresos del negocio. En su lugar, la principal fuente de ingresos proviene de un tercero, que financia de forma cruzada cualquier oferta gratuita o de bajo precio que atraiga a los usuarios. Un ejemplo muy común de este modelo es la financiación mediante publicidad, donde los clientes atraídos son valiosos para los



### Participación en los ingresos

# 41

El reparto de ingresos se refiere a la práctica de las empresas de compartir los ingresos con sus partes interesadas, como los complementarios o incluso los rivales. Así, en este modelo de negocio, las propiedades ventajosas se fusionan para crear efectos simbióticos en los que las ganancias adicionales se comparten con los

<https://businessmodelnavigator.com/explore>



**¿A quien ayudas?**  
**¿Qué situación vive hoy?**  
**¿Qué quiere lograr?**  
**¿Qué lo detiene?**  
**¿Por qué me escogería a mi?**

GRACIAS