

E-BUSINESS



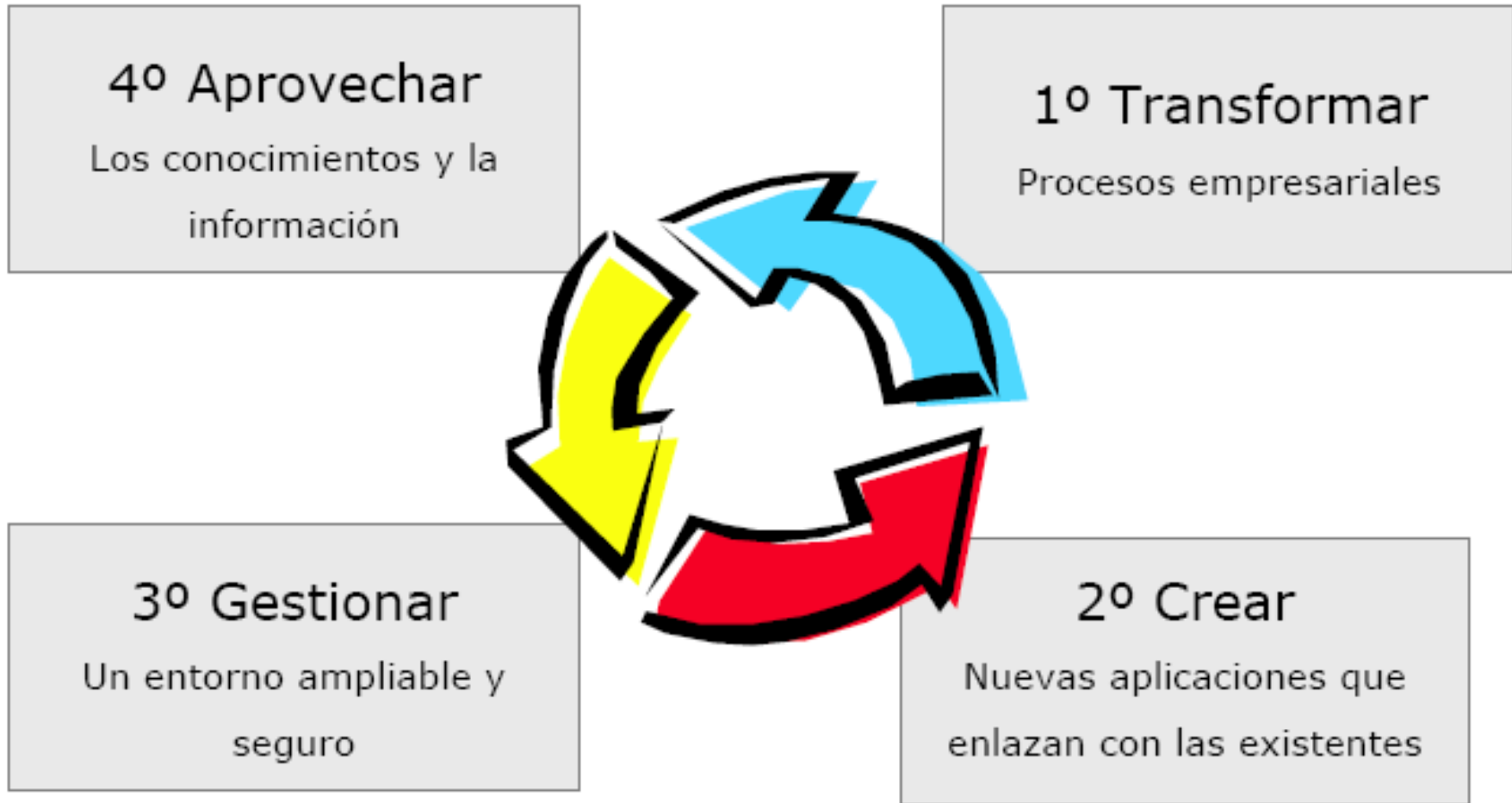
CONCEPTO DE E-BUSINESS

- ✘ E-business es la integración del negocio de una empresa incluyendo productos, procesos y servicios por medio del Internet.
- ✘ Convierte a su empresa de un negocio a un e-business cuando integra sus ventas, marketing, contabilidad, manufactura y operaciones con sus actividades en su sitio web.

OBJETIVOS DEL E-BUSINESS DENTRO DE LA EMPRESA

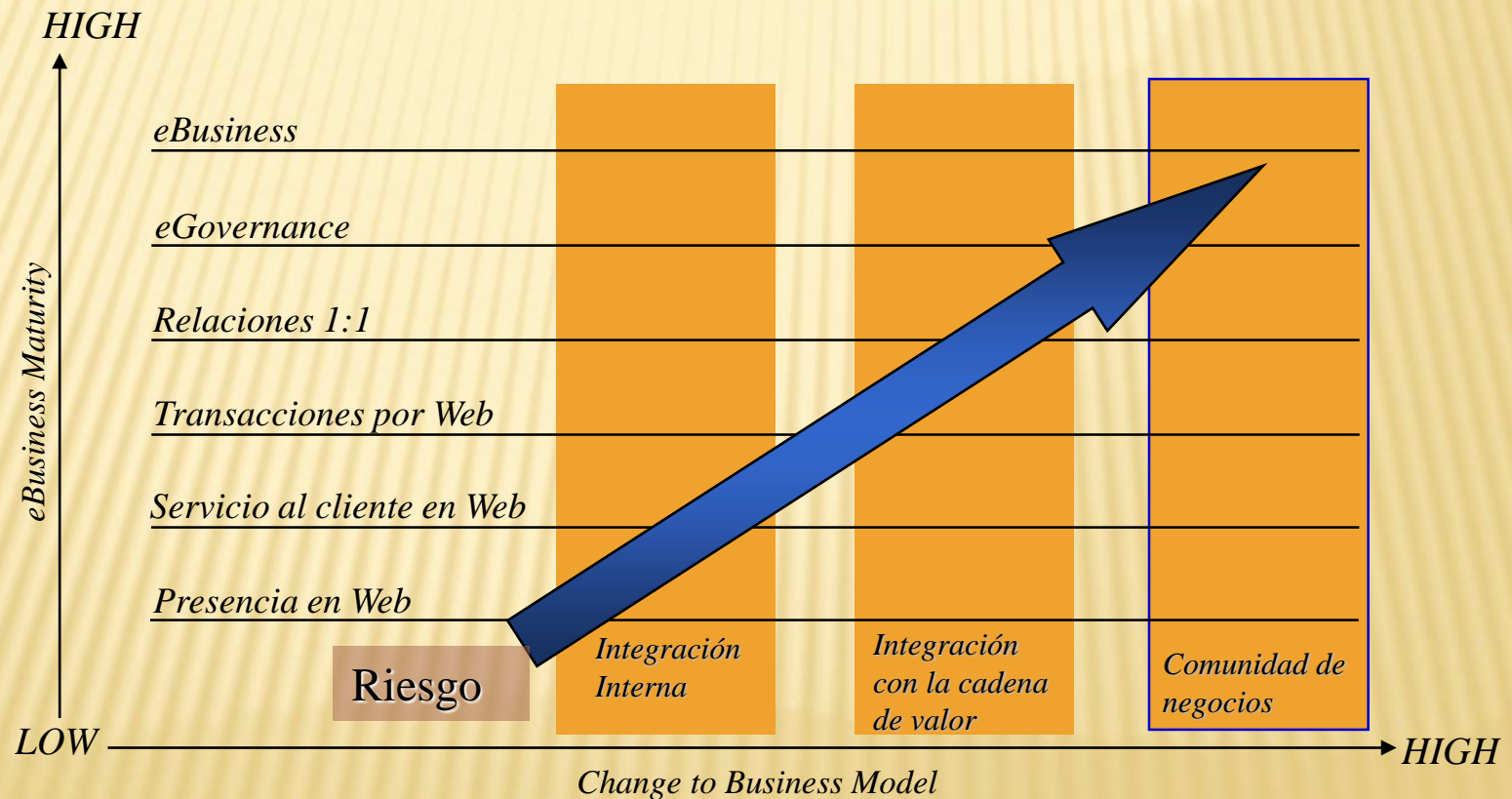
- × Satisfacer al Cliente
- × Contribuir al progreso del país
 - × Obtener rentabilidad

Ciclo e-business:



TRANSFORMACIÓN DEL E-BUSINESS

Maduración del E-Business



VENTAJAS DEL E-BUSINESS

1. Nuevos clientes
2. Análisis del Producto (Benchmarking)
3. Análisis del mercado
4. Contactos con especialistas
5. Acceso a la información
6. Nuevas oportunidades

DESVENTAJAS DEL E-BUSINESS

- × Procesos no definidos
- × Logística deficiente
- × Resistencia a invertir
- × Control de proyectos

ÁREAS DE APLICACIÓN

compras

- Consulta de requerimientos por proveedores, Recepción de ofertas Generación de órdenes de compra, Seguimiento y cierre de órdenes de compra

ventas

- Catálogos de artículos y precios, Confirmación de pedidos, Seguimiento y cierre de pedidos.

mercadotecnia

- Registro de cliente, Evaluaciones de nivel de satisfacción, Encuestas Imagen corporativa, Administración de relaciones con clientes

RRHH

- Información de políticas, reglamentos, etc. Solicitudes de vacaciones y permisos, Buzón de sugerencias, Actualización de datos personales, Reclutamiento y selección

Finanzas

- Información a accionistas, Pagos a proveedores, Estados de cuenta de cliente, Recepción de solicitudes de crédito, Recordatorios de pago

Operaciones

- Actualización de direcciones, Notificaciones de envíos, Seguimiento de envíos

CLASIFICACIÓN DEL E-BUSINESS

E-business

Usar la información electrónica para mejorar el rendimiento, crear valor y posibilitar nuevas relaciones con clientes y proveedores.

E-commerce

Consiste en realizar el marketing, la venta y la compra de productos y servicios a través de Internet.

B2B

Relaciones comerciales entre empresas

Buy Side: E-procurement

Aplicaciones para gestión de las compras de la organización.

Automatización del proceso de aprovisionamiento de productos y servicios desde la solicitud hasta el pago.

B2C

Ventas de productos y servicios a consumidores no empresariales

Sell side

Soluciones para el marketing y venta de productos y servicios a través de la red.

CLASIFICACIÓN DEL EBUSINESS

Dependiendo de las partes que hacen negocios, existen diversas denominaciones...

Empresa



B2B

Business to Business



Empresa



e-Procurement

Empresa



B2C

Business to Customer



Consumidor



e-Commerce

CLASIFICACIÓN DEL EBUSINESS

Dependiendo de las partes ...

Consumidor



C2B

Customer to Business



Empresa



Consumidor



C2C

Customer to Customer



Consumidor



CLASIFICACIÓN DEL EBUSINESS

Dependiendo de las partes ...

e-Employment

Empresa



Empleado

B2E

Business to Employee



e-Employment

Empleado



Empleado

E2E

Employee to Employee



CLASIFICACIÓN DEL EBUSINESS

Dependiendo de las partes ...

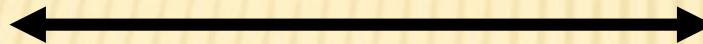
e-Government

Gobierno



G2G

Government to Government



Gobierno



Ciudadano



C2G

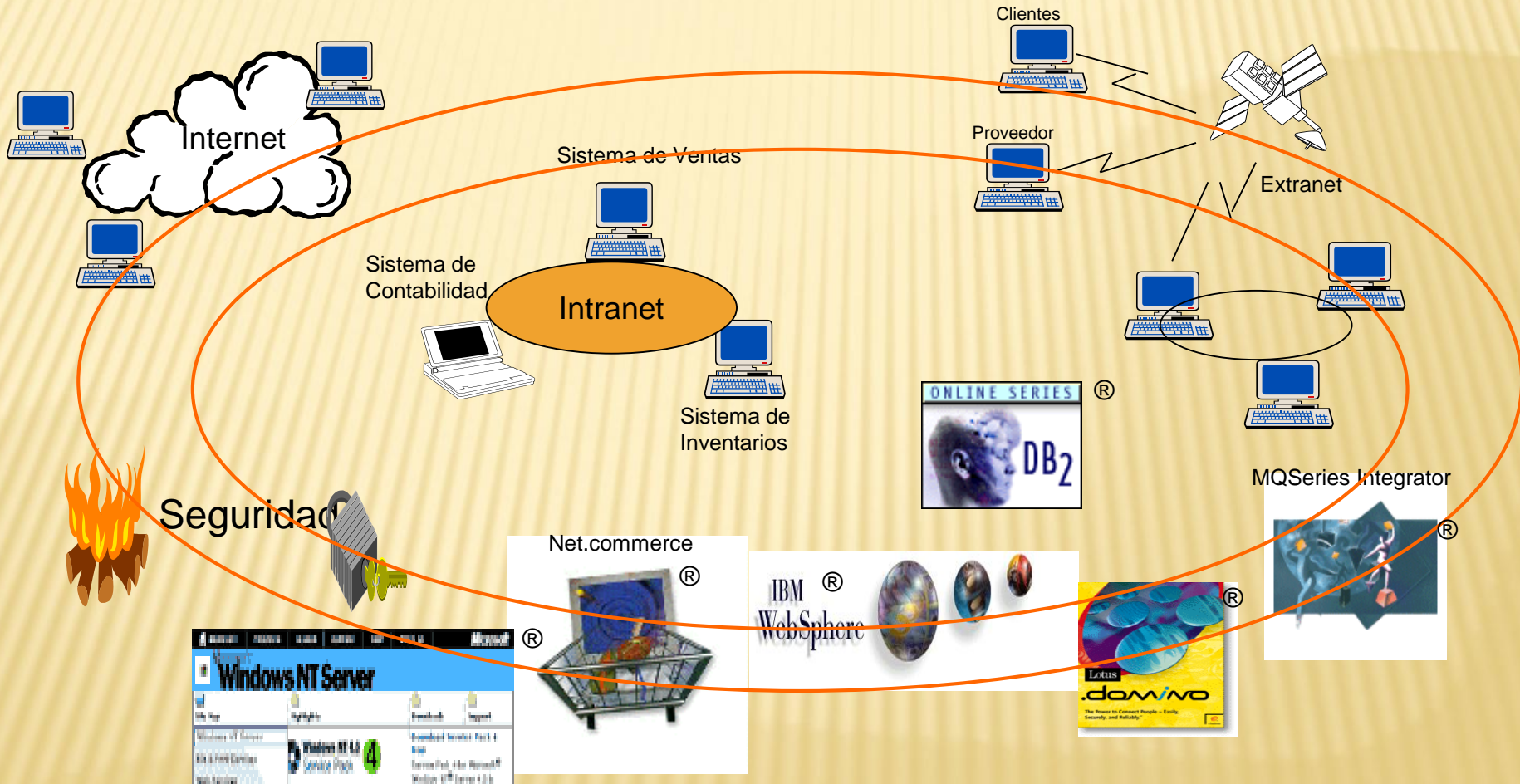
Citizen to Government



Gobierno



ARQUITECTURA COMPUTACIONAL DEL E-BUSINESS



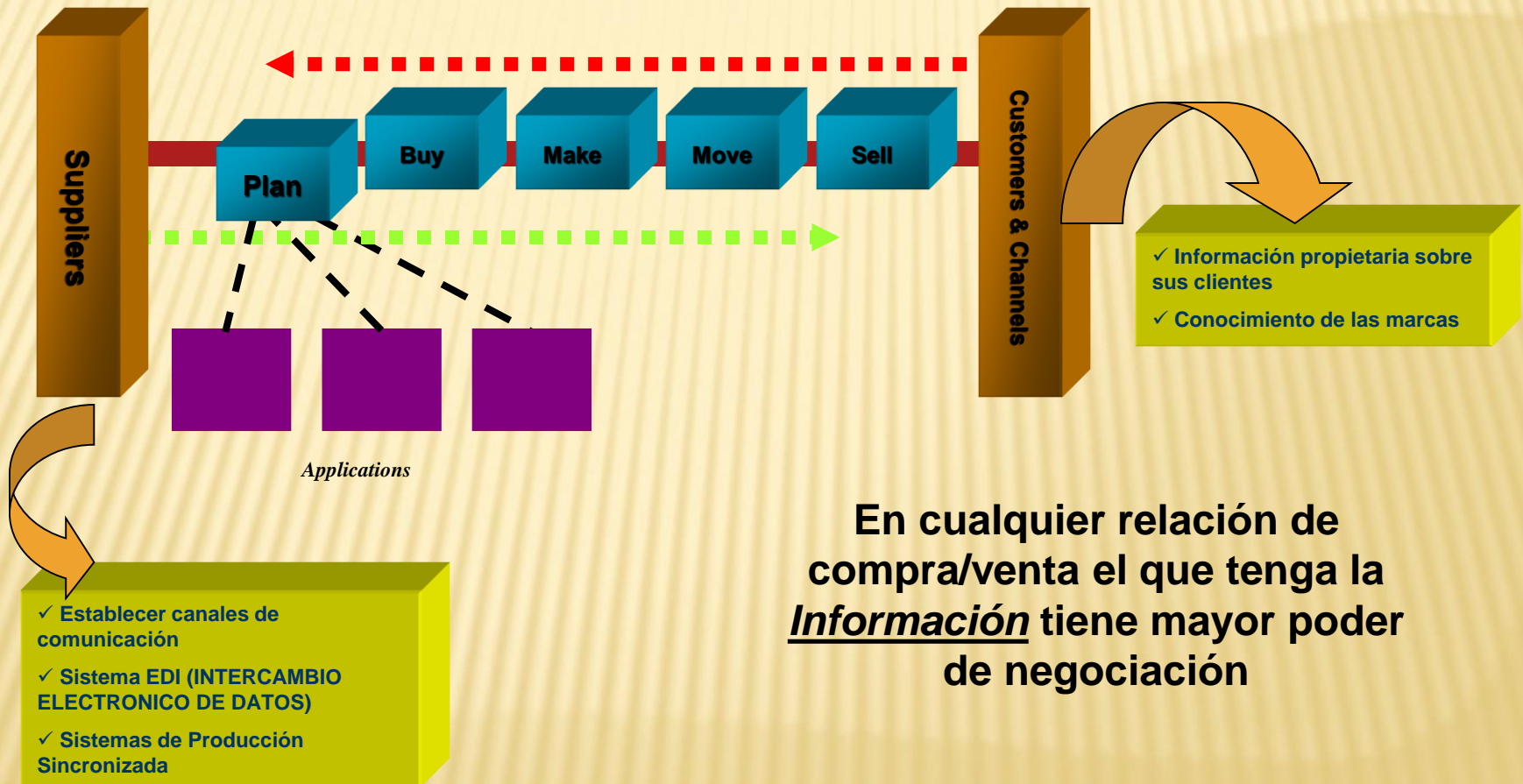
ESTRATEGIA DEL E-BUSINESS

✘ Determina como una compañía:

- Selecciona Sus clientes y proveedores
- Diferencia su oferta
- Define sus procesos y tareas
- Configura sus recursos
- Atiende sus mercados
- Crea valor para sus clientes
- Obtiene utilidades

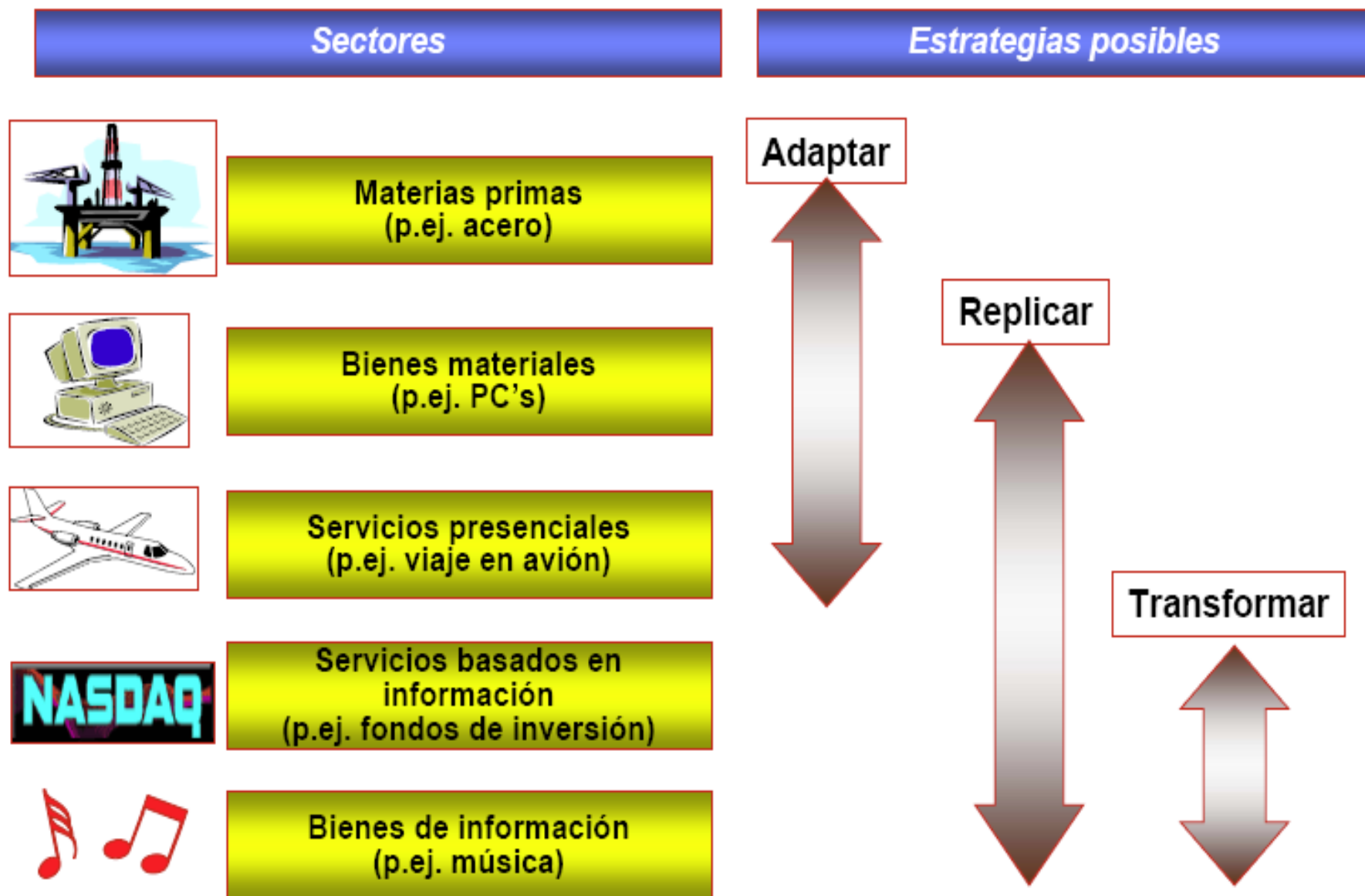
EBUSINESS COMO ESTRATEGIA DE NEGOCIO

✗ Modelo de Negocio Tradicional.



En cualquier relación de compra/venta el que tenga la Información tiene mayor poder de negociación

Cada empresa deberá desarrollar su propia estrategia de ebusiness coherente con el sector de actividad donde opera



-
- ✘ La estrategia de “Adaptar” busca apalancar mejoras en internet a nivel de área funcional.
 - ✘ La estrategia “Replicar” ADAPTARSE a los requerimientos del negocio habidos en el mercado.
 - ✘ La estrategia de transformar depende de la otra estrategia en el caso de que no halla una adaptación al mercado por lo que buscara nuevas alternativas.

POR QUE APLICAR UNA ESTRATEGIA DE E-BUSINESS

- ✘ Defensiva = supervivencia: si el entorno se “electrifica”, mantenerse en el mercado exige integrarse en la red.
- ✘ Ofensiva = aprovechar oportunidades: amplitud de mercados, “informatización” de la propuesta de valor, respuesta inmediata,

VALORES A IDENTIFICAR EN UNA ESTRATEGIA E-BUSINESS

- ✘ **Valor para el consumidor**

Propuesta de valor

¿qué va a obtener el consumidor?

- ✘ **Valor competitivo**

¿qué nos hace únicos?

- ✘ **Valor de negocio**

¿ganamos dinero?, ¿cuánto?

Valor para el consumidor



atractivos

Valor competitivo



únicos

Valor de negocio



rentables

CONCLUSIONES

Para crear valor a través del modelo e-business, los directivos necesitan resolver importantes cuestiones estructurales:

- ❖ ¿Cómo se diseña una compañía sobre una estructura de aplicaciones de e-business para que asimile las tasas de cambio en los negocios, siempre en aumento?
- ❖ ¿Cómo se construye una estructura de aplicaciones sólida que no sólo pueda sobrevivir sino prosperar en un ambiente de negocios caracterizado por el rápido cambio tecnológico, la frecuente introducción de nuevos productos, los cambios en las demandas del cliente y los estándares y prácticas industriales en evolución?

- ✘ El business es una oportunidad de las empresas para adaptarse en la forma de hacer negocios, la cual implica:
 - Una transformación completa de las relaciones de negocios.
 - La forma de gestionar la eficiencia.
 - La velocidad, la innovación y la creación de valor.
- ✘ El business permite utilizar la Web para mejorar los procesos de negocio y tener mejor desempeño, no se limita solo a comprar y vender en Internet.
- ✘ El business implica el uso de Tecnología de Información: ERP, SCM, CRM, KM y BI, Infraestructura de Computo y Telecomunicaciones.
- ✘ El eBusines requiere una estrategia de negocio, no existe una guía fija que nos indique como implementar un negocio electrónico.
- ✘ El eBusiness como cualquier proyecto de T. I. Requiere su alineación a la Vision y Estrategia del Negocio y el compromiso total de la Alta Dirección.