

· **EQUIPO 1 INFORMATICA ADMINISTRATIVA**

· **Fernández Granados Sonia Abigail**

· **Evaristo Domínguez Víctor Elvis**

· **Alanis Ramírez Orlando**

· **Peña Solís Viridiana Paulina**

· **Solano Málaga Abigail**

· **Martínez Martínez Jesús Antonio**



4.1

ECOSISTEMAS DIGITALES



× × ×

Un ecosistema digital es un sistema compuesto por tecnologías de información y aplicaciones interconectadas utilizadas por una empresa. El correo electrónico, las redes sociales, las aplicaciones de productividad y los sistemas CRM caen dentro del ámbito de los ecosistemas digitales. Están diseñados para mejorar la eficiencia, productividad y flexibilidad en el lugar de trabajo.



4.1.1 ELEMENTOS DE UN ECOSISTEMA DIGITAL Y SU APLICACION EMPRESARIAL

Metas Los objetivos de la empresa se registran y definen debidamente, hablando en general, en los detalles que quiere tener una presencia más grande y fuerte en la vida cotidiana.

Marca Este es el dominio a través del cual la identidad corporativa o de marketing debería alcanzar su éxito y objetivos, llevando el mensaje de lo que estamos tratando de vender.

Medios digitales y otros dispositivos Este es un elemento del ecosistema digital que es especialmente importante porque a través de ellos todos los esfuerzos por hacer visible la marca o empresa estarán interconectados.



4.1.2 VENTAJAS DE LOS ECOSISTEMAS DIGITALES

- **Mayor visibilidad de nuestra marca**
- **Existen diferentes tipos de canales en los cuales difundir nuestro mensaje.**
- **Una experiencia del cliente mucho más rica**
- **Muchos lugares diferentes son posibles desde los cuales podemos acceder a lo que producimos**
- **Fidelidad a la marca o al producto a través de estrategias de marketing**
- **Aumentos en las ventas**
- **Una forma de interacción natural e intuitiva**
- **Podemos tener diferentes entornos o canales que nos proporcionen el viaje digital del cliente**

4.3 DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO CON E.D

xxx



El diseño de modelos digitales en ecosistemas digitales se refiere a la creación de representaciones digitales que interactúan dentro de un entorno más amplio de tecnologías y plataformas. Estos ecosistemas incluyen diversas aplicaciones, dispositivos y servicios que se interconectan y afectan mutuamente.



4.3.1 TENDENCIA DIGITALES QUE SE PUEDEN INTEGRAR Y USAR COLABORATIVAMENTE

1. Herramientas de Colaboración en Tiempo Real
2. Tecnología de Nube
3. Inteligencia Artificial y Machine Learning
4. Gestión de Proyectos
5. Realidad Aumentada (AR) y Virtual (VR)
6. Internet de las Cosas



4.3.3 PRESENCIA DE PLATAFORMAS EN EL MERCADO, OFERTA DE ECOSISTEMAS DIGITALES Y SUS MODELOS DE NEGOCIO

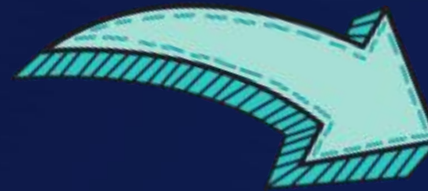
La presencia de plataformas en el mercado digital ha crecido significativamente, creando ecosistemas que ofrecen diversas oportunidades y modelos de negocio. Aquí te presento un resumen sobre la oferta de ecosistemas digitales y sus modelos de negocio:

Importante
en Ecosistema
a tu empresa



4.3.4 DISEÑO DE UNA MODELO DE NEGOCIO, APOYANDO ESTRATEGIAS DE COLABORACION CON OTRAS EMPRESAS BASADAS EN ECOSISTEMAS DIGITALES

Diseñar un modelo de negocio que apoye estrategias de colaboración con otras empresas dentro de un ecosistema digital implica varios pasos. A continuación, se presenta un esquema para desarrollar este modelo:



4.4 TIPOS DE PROYECTOS CON ECOSISTEMAS DIGITALES EMPRESARIALES

1. Proyectos de Integración de Sistemas

- a. Desarrollo de
APIs
- b. Plataformas de
Interoperabilidad

2. Proyectos de Innovación Colaborativa

- a. Hackathons
- b. Laboratorios de
Innovación

3. Proyectos de Transformación Digital

- a. Implementación de CRM y ERP
- b. Digitalización de
Procesos



4.4.1 MODELOS E-COMMERCE

Los modelos de e-commerce (comercio electrónico) son diversas estrategias a través de las cuales las empresas pueden vender productos o servicios en línea. Aquí tienes un resumen de los principales modelos de e-commerce:

1. B2C (Business to Consumer)

- **Descripción:** Empresas venden directamente a consumidores finales.
- **Ejemplo:** Amazon, Zara, Netflix.
- **Características:** Amplia variedad de productos y servicios, marketing dirigido a consumidores.

2. B2B (Business to Business)

- **Descripción:** Transacciones entre empresas.
- **Ejemplo:** Alibaba, ThomasNet.
- **Características:** Ventas en grandes volúmenes, contratos a largo plazo, enfoque en relaciones comerciales.

3. C2B (Consumer to Business)

- **Descripción:** Consumidores ofrecen productos o servicios a empresas.
- **Ejemplo:** Plataformas de freelancers como Upwork y Fiverr.
- **Características:** Los consumidores establecen el precio y las condiciones, gran variedad de servicios ofrecidos.

4. C2C (Consumer to Consumer)

Descripción: Consumidores venden productos a otros consumidores.

Ejemplo: eBay, Craigslist, Wallapop.

Características: Plataformas de intermediación que facilitan la venta entre particulares, uso de calificaciones y comentarios.

5. B2G (Business to Government)

Descripción: Empresas que venden productos o servicios a entidades gubernamentales.

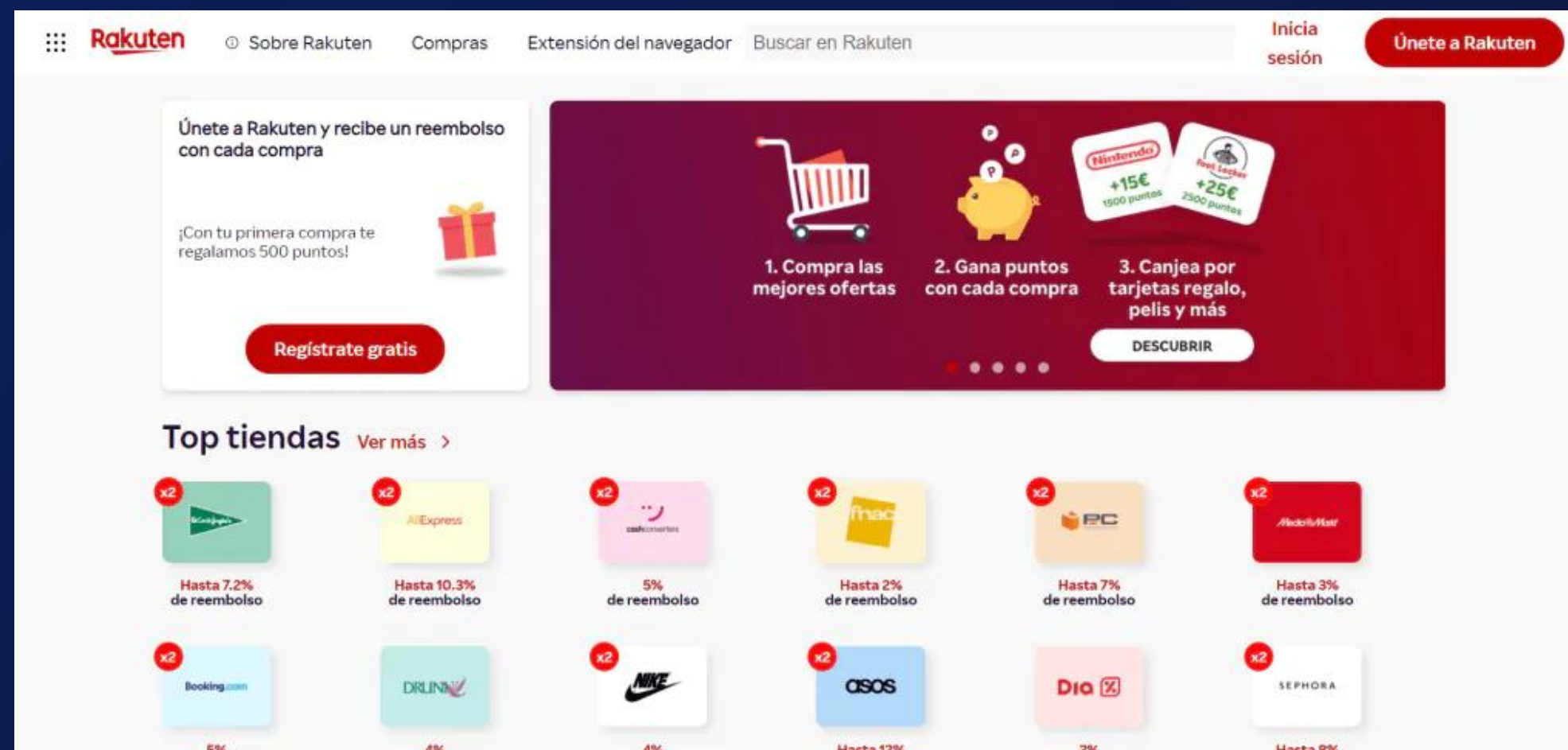
Ejemplo: Proveedores de software y servicios de consultoría para gobiernos.

Características: Procesos de licitación y contratos públicos, cumplimiento de regulaciones específicas.



4.4.2 MODELO DE PLATAFORMAS MARKETPLACE

Los modelos de plataformas marketplace son estructuras comerciales que permiten a múltiples vendedores ofrecer sus productos o servicios a compradores a través de una plataforma centralizada. A continuación, se presentan los componentes clave y características de un modelo de marketplace:



4.4.3 MODELOS FREEMIUM

El modelo freemium es una estrategia de negocio que combina servicios gratuitos y de pago, permitiendo a los usuarios acceder a una versión básica sin costo y ofreciendo características adicionales a cambio de una tarifa. Aquí tienes un desglose de este modelo:



4.4.4 Modelo de suscripcion

El modelo de suscripción es un enfoque comercial en el que los clientes pagan una tarifa recurrente, generalmente mensual o anual, para acceder a un producto o servicio. Este modelo ha ganado popularidad en diversas industrias, desde software hasta entretenimiento y productos físicos. A continuación, se presentan sus características, ventajas y ejemplos.



4.4.5 Modelos basados en estrategias colaborativas y otros modelos.

Los modelos de negocio basados en estrategias colaborativas y otros enfoques innovadores han ganado relevancia en el entorno empresarial actual. A continuación, se presentan varios de estos modelos,

1. Modelos Basados en Estrategias
a. Co- Colaborativa
b. Creación de Plataformas de Crowdsourcing
c. Alianzas
d. Abandono
2. Otros Modelos de Negocio
a. Innovadores
b. Economía Compartida





BIBLIOGRAFÍAS

Chaffey, D. (2022). Digital business models and ecosystems. Smart Insights.
<https://www.smartinsights.com/digital-marketing-strategy/digital-business-models/>

Instituto Nacional del Emprendedor. (2023). Ventajas de los ecosistemas digitales para las PYMES. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/inaes/articulos/ventajas-de-los-ecosistemas-digitales-para-las-pymes>

Gartner. (2022). Cloud-based vs. On-premise digital ecosystems: Pros and cons. Gartner Research.
<https://www.gartner.com/en/articles/cloud-vs-on-premise-digital-ecosystems>

BBVA. (2022). Modelos de negocio digitales: Qué son y cómo se aplican en el e-commerce. BBVA OpenMind. <https://www.bbvaopenmind.com/articulos/modelos-de-negocio-digitales-ecommerce/>

Deloitte. (2021). Plataformas digitales y economía colaborativa: Retos y oportunidades. Deloitte Insights. <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/tecnologia/articles/plataformas-economia-colaborativa.html>

Harvard Business Review. (2020). Understanding freemium business models.
<https://hbr.org/2020/03/understanding-freemium-business-models>

McKinsey & Company. (2023). Suscripción digital: Clave para la fidelización en ecosistemas digitales.
<https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/the-digital-subscription-economy>