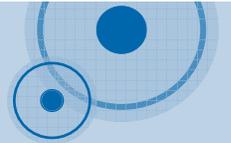


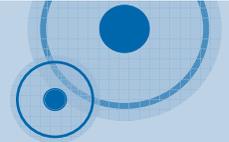
IN 579
***Tendencias y soluciones TI en los modelos
de negocio***

Clase 2 – Sem 02/2009



Invitado

Trabajo del Curso

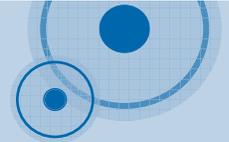


- **Objetivos del trabajo**
 - Articular una propuesta técnica y económica acerca de la aplicación de una tecnología de información en una compañía en particular

- **Evaluación**
 - Métricas y método de evaluación: Presentación del equipo de trabajo ante un comité directivo del cliente.
 - Se evaluarán los siguientes aspectos:
 - **Generales**
 - Capacidad de entendimiento de la problemática del negocio
 - Capacidad de articular un documento comercialmente atractivo
 - Consistencia en todos los ámbitos de la propuesta
 - Redacción y ortografía

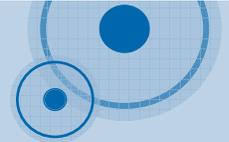
 - **Propuesta Técnica**
 - Diseño de la solución ligada a la propuesta
 - Factibilidad de implementación de la tecnología
 - Competencias del cliente
 - Incorporación de partners en los ámbitos de: software, hardware, consultoría, otros.
 - Definición de los SLAs (Service Level Agreement)
 - Plan de implementación: Nuevas Prácticas de trabajo a implementar, Plan de Puesta en marcha, Definición de plazos, Hitos y Plan de Gestión del cambio

Trabajo del Curso



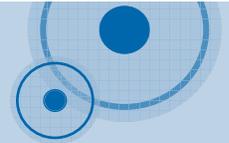
- Propuesta Económica:
 - Fundamentación del uso de la tecnología desde el punto de vista comercial
 - Argumentos en la evaluación económica. Definición de estructura de costos del cliente.
 - Estimación del beneficio económico para el cliente, ROI, inversión, etc.
 - Estructura de pago
 - Factores legales: confidencialidad, exclusividad, boletas de garantía, contratos
 - Hitos de facturación
- Project Management:
 - Definición de objetivos y alcance.
 - Identificación de stakeholders del proyecto.
 - Identificación de tareas y carta gantt del proyecto.
 - Definición de recursos y tasas de utilización.
 - Control de costos y facturación del proyecto.
 - Factores de riesgo y plan de acción.
 - Establecer métodos de control y seguimiento del proyecto. Tareas internas, partners y cliente.

Trabajo del Curso

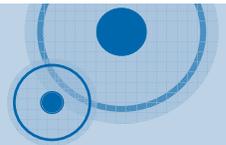


- Ámbitos del trabajo aplicado
 - a) Grupo de tres personas
 - b) Elegir una Empresa Nacional o Multinacional con Presencia en Chile
 - c) Seleccionar la tecnología a vender/implementar
 - d) Documentos a entregar: Propuesta comercial (Técnica, Económica y Project Management), no debe superar las 12 páginas
 - e) Entrega de propuesta de Empresa/Tecnología: 14 de Agosto por email.
 - f) Dos entregas de documentos:
 - Entrega preliminar: Fecha por confirmar (mínimo tres puntos de la pauta por ítem)
 - Entrega final: Fecha por confirmar
 - g) Una sola presentación
 - Presentación final: Fecha por confirmar (última clase)
 - 10 minutos de presentación
 - 5 minutos de ronda de preguntas

Trabajo del Curso

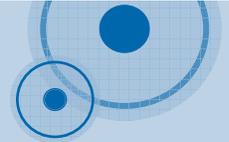


	Minería	Retail	Banca	Telecom.	Salud	Gobierno
RFID	X	X			X	
Data Mining Data Warehouse		X	X	X	X	
B2C, B2B	X	X			X	X
CRM			X	X	X	
Tracking GPS	X	X				
Dispositivos inalámbricos	X	X			X	
Plataformas de coordinación (workflow)				X	X	X
Otras	X	X	X	X	X	X



CTP

CTP 1

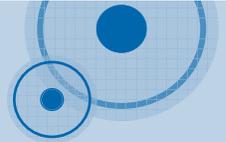


- (40%) Usted ha sido contratado como Gerente de Database Marketing para desarrollar una estrategia de marketing directo en una institución bancaria, para lo cual dispone de un Data Warehouse de clientes, transacciones y productos del banco. Se le solicita entregar un breve informe con:
 - Objetivos de la estrategia de marketing
 - Tipo de análisis a realizar
 - Canal(es) a utilizar para llevar a cabo la estrategia
 - Plan de implementación de la estrategia
 - De que forma podría Usted generar sinergia con el área de riesgo operacional (fraude)
- (40%) Su consultora ha sido contratada para automatizar procesos. Cuales son las ventajas de automatizar los procesos (desde el punto de vista del negocio) y que propone Usted para controlar el correcto funcionamiento de estos.
- (20%) De acuerdo a la charla de Arturo Alba, ¿A su juicio cuál es la estrategia más adecuada para unificar los sistemas en una empresa de Telecomunicaciones y que beneficios pueden representar? Fundamente, desarrolle en un máximo de media página (tamaño carta)

Indicaciones:

- **Pregunta 1: Máximo una plana (tamaño carta)**
- **Pregunta 2: Máximo media plana (tamaño carta)**
- **Pregunta 3: Máximo media plana (tamaño carta)**
- **Equipo de 2 personas**
- **Entrega: Hasta el 7 de Agosto (23:59 hrs) por email**

Documentos CTP 2 (próxima clase)



- Delivering Software as a Service
 - Disponible en U-Cursos
- Project Management Manual, Harvard Business School
 - Disponible en U-Cursos

--- Fin del Documento ---

Clase 2 – Sem 02/2009