

GRADO



Productividad & Emprendimiento

2024



18	šlta
19	bench
20	nátek
21	bench-press
22	prítahy JČ v př
23	legpress
24	1
25	bicepsové zdvihy JČ
26	bic. kladka nadhlmat
27	kliky na bradlech
28	tríc. stahování kladky
29	2
30	upažování s JČ v
31	upažování s JČ v
32	výpony na lýk
33	3
34	bicepsové
35	kladiva
36	Bench
37	4
38	tlaky na ramena
39	výpony vsedě
40	zdvihy nohou ve

INTRODUCCIÓN

A MEDIOS DIGITALES

+ Importancia

Los medios digitales son contenido multimedia que se crea, almacena y distribuye utilizando tecnologías digitales.



+ Componentes clave

- Contenido Digital
- Plataformas de Distribución
- Tecnologías Digitales
- Interactividad

+ Ventajas de los medios digitales

Alcance Global:

- Permiten llegar a audiencias en cualquier parte del mundo, sin las limitaciones geográficas de los medios tradicionales.

Interactividad y Participación:

- Fomentan la interacción y el compromiso del usuario, permitiendo una comunicación bidireccional.

Personalización:

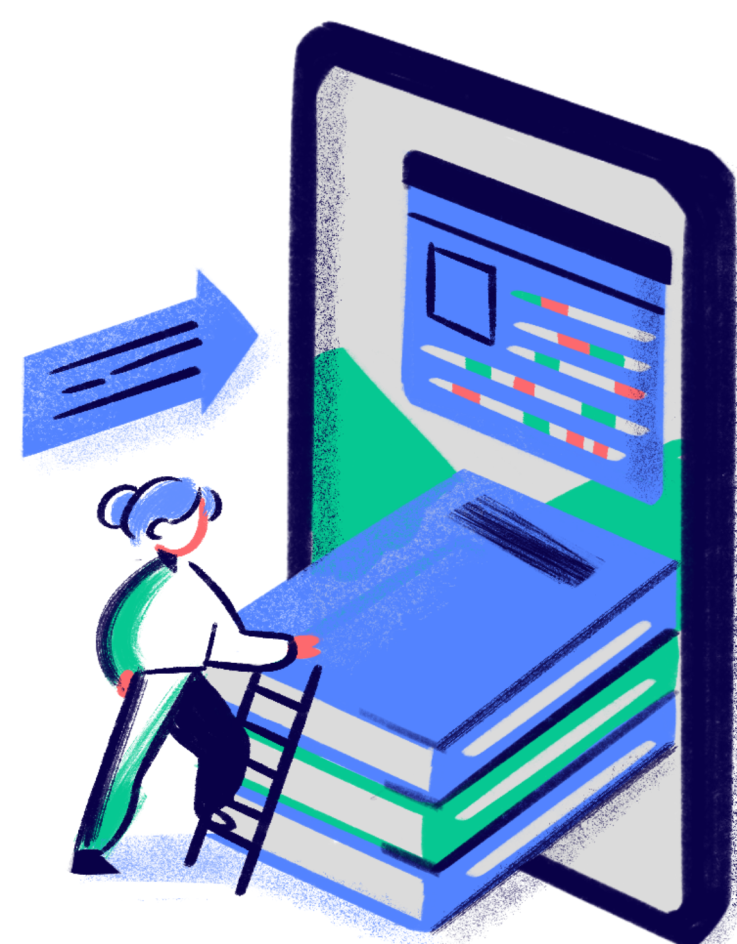
- Los datos y análisis permiten personalizar el contenido y las experiencias del usuario según sus preferencias e intereses.

Accesibilidad:

- El contenido digital puede ser accedido en cualquier momento y lugar, ofreciendo conveniencia y flexibilidad a los usuarios.

Medición y Análisis:

- Las herramientas de análisis digital permiten medir con precisión el rendimiento del contenido, el comportamiento del usuario y el retorno de la inversión.



+ Tipos de medios digitales

Redes Sociales:

- Plataformas como Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, donde los usuarios pueden crear y compartir contenido, interactuar con otros y construir comunidades.

Blogs y Sitios Web:

- Espacios en línea donde se publica contenido informativo, educativo o de entretenimiento.

Video y Streaming:

- Plataformas como YouTube, Netflix y Twitch, que ofrecen contenido de video bajo demanda y en vivo.

Podcasts y Audio Digital:

- Programas de audio disponibles para descarga o streaming, cubriendo una amplia variedad de temas.

Aplicaciones Móviles:

- Software diseñado para dispositivos móviles, que proporciona contenido y servicios digitales.



INTRODUCCIÓN A LA VENTA



¿Qué es venta?

Venta es una acción que se genera de vender un bien o servicio a cambio de dinero. Las ventas pueden ser por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios.

Investigación de Mercado

A través de diversos métodos de recopilación y análisis de información, te daremos a conocer las tendencias que sigue el mercado, así como a tus posibles competidores.



Ventas vs Marketing

- No se deben confundir los términos marketing y venta. El marketing consiste en analizar el comportamiento de los mercados y consumidores con el objetivo de captar y fidelizar clientes.
- En cambio, la venta es la relación entre consumidor y vendedor para informar, persuadir y convencer al cliente y, de esta manera, poder generarse el negocio, es decir, la venta del producto o servicio.



Método SPIN

El método SPIN es una técnica de venta que consiste en escuchar activamente al cliente con el objetivo de ofrecerle soluciones relevantes y personalizadas. Para ello, los representantes de ventas deben hacer las preguntas adecuadas. Sus etapas son: identificar la situación, escuchar el problema, entender sus implicaciones y resolver necesidades.







Introducción

E-COMMERCE

Se refiere a la compra y venta de bienes y servicios a través de Internet. Este tipo de comercio ha transformado la manera en que las empresas operan y los consumidores interactúan con los mercados, ofreciendo conveniencia, una mayor variedad de productos y servicios, y la posibilidad de realizar transacciones desde cualquier lugar del mundo.



Tipos de e-commerce

- B2C (Business to Consumer): Transacciones entre empresas y consumidores finales (ej. Amazon).
- B2B (Business to Business): Comercio entre empresas (ej. Alibaba).
- C2C (Consumer to Consumer): Transacciones entre consumidores, a menudo a través de plataformas (ej. eBay).
- C2B (Consumer to Business): Consumidores ofrecen productos o servicios a empresas (ej. plataformas de freelance).



Plataformas

- Marketplaces: Sitios web donde varios vendedores ofrecen sus productos (ej. Mercado Libre, Etsy).
- Tiendas en línea propias: Sitios web propiedad de una sola empresa que vende directamente al consumidor (ej. Zara, Apple Store).



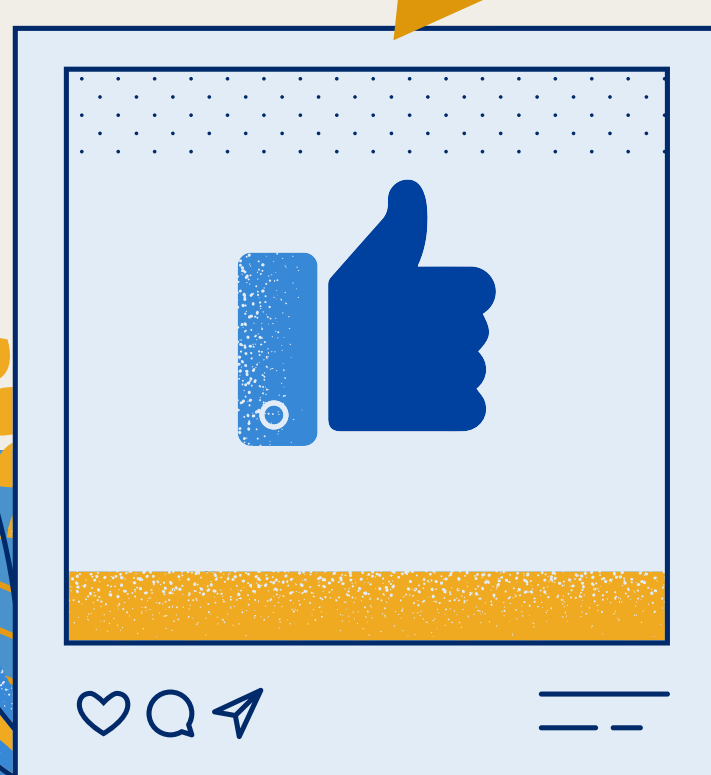
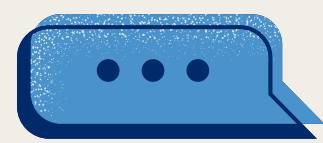
Logística y cadena de suministro

La entrega de productos es un componente crucial del e-commerce, requiriendo sistemas eficientes de almacenamiento, envío y distribución.



Métodos de Pago

Tarjetas de crédito/débito, PayPal, transferencias bancarias, criptoactivos, entre otros, son utilizados para facilitar las transacciones.





VINCULACIÓN
CON LA SOCIEDAD



Productividad & Emprendimiento