



Multimedia para el estudio del Comercio electrónico en Cuba.

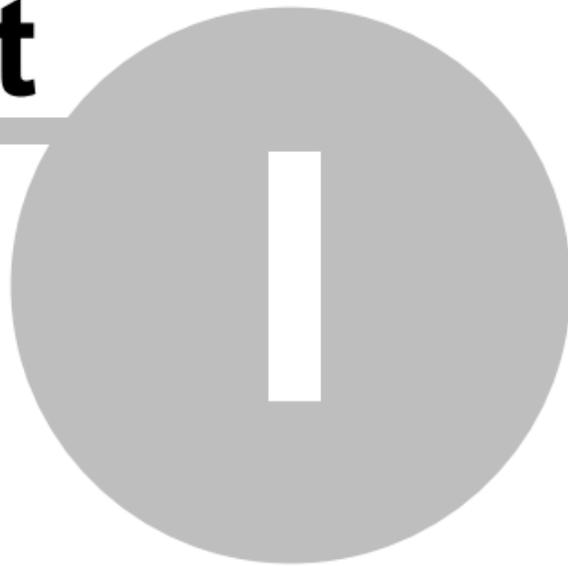
MANUAL DE USUARIO

ÍNDICE

1 Introducción -----	4
1.1 Tecnología necesaria para la ejecución del producto: -----	5
2.1 Introducción -----	7
2.2 Descripción de la instalación. -----	7
3.1 Introducción. -----	11
3.2 Interacción con el software. -----	11
Conclusiones -----	20

Part

Introducción



1 Introducción

El objetivo fundamental de este manual es el de propiciarle de manera rápida y sencilla un aprendizaje del funcionamiento de todas las páginas que contiene el software realizado a todas aquellas personas interesadas en trabajar con el mismo. El mismo a pesar de mostrar su total funcionamiento, muestra además los pasos a seguir para su instalación.

Aunque el software fue elaborado para el ISMM debido a la necesidad de una herramienta informática capaz de almacenar información y al mismo tiempo servir de material de estudio para la impartición de clases referentes al Comercio Electrónico en Cuba, el uso del mismo no se limita solamente a esta entidad ya que a la misma se le ha dado la potestad de poder comerciar el software si lo desea.

Sea cual sea su uso esperamos que con la ayuda de este manual, la interacción de quien trabaje con él sea mucho más eficiente, es decir que el mismo cumpla su objetivo.

Manual de usuario

1.1 Tecnología necesaria para la ejecución del producto:

Software

- Sistema Operativo Windows XP Profesional.(no es multiplataforma)

Hardware

- Mouse.
- Tarjeta de audio y video capaz de reproducir medios digitales.
- Bocinas o audífonos.
- Lector de CD.

Pentium II con 128 MB de RAM y un microprocesador a 300 MHz, 6 GB de disco duro.

Part

**Descripción
de
la instalación.**



Manual de usuario

2.1 Introducción

Como es lógico pensar antes de realizar el primer trabajo con el software una vez terminado y entregado el mismo al cliente que lo solicitó, es decir en este caso al ISMM, se debe realizar su instalación.

Como el desarrollador del software no estará presente en cada instalación que se realice del mismo, el objetivo de este manual es demostrar mediante imágenes como se realiza este proceso paso a paso y en caso de ser necesario realizar una breve explicación.

2.2 Descripción de la instalación.

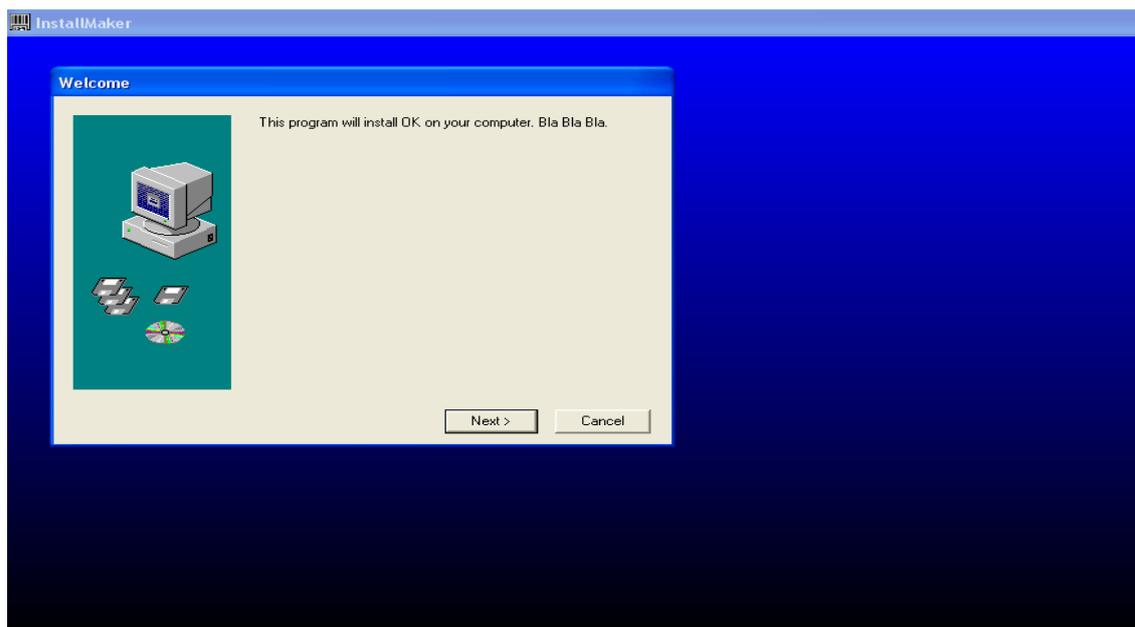
A la hora de instalar la multimedia en cualquier computadora seleccionada por el cliente del software, se aconseja seguir los siguientes pasos:

Paso 1:

En primer lugar se busca el CD de instalación de la misma (este fue entregado al cliente una vez realizada la entrega del software), y acto seguido se da doble clic en el instalador (install).

Paso 2:

Después de realizado el paso 1, en el monitor de la computadora se muestra la siguiente interfaz:

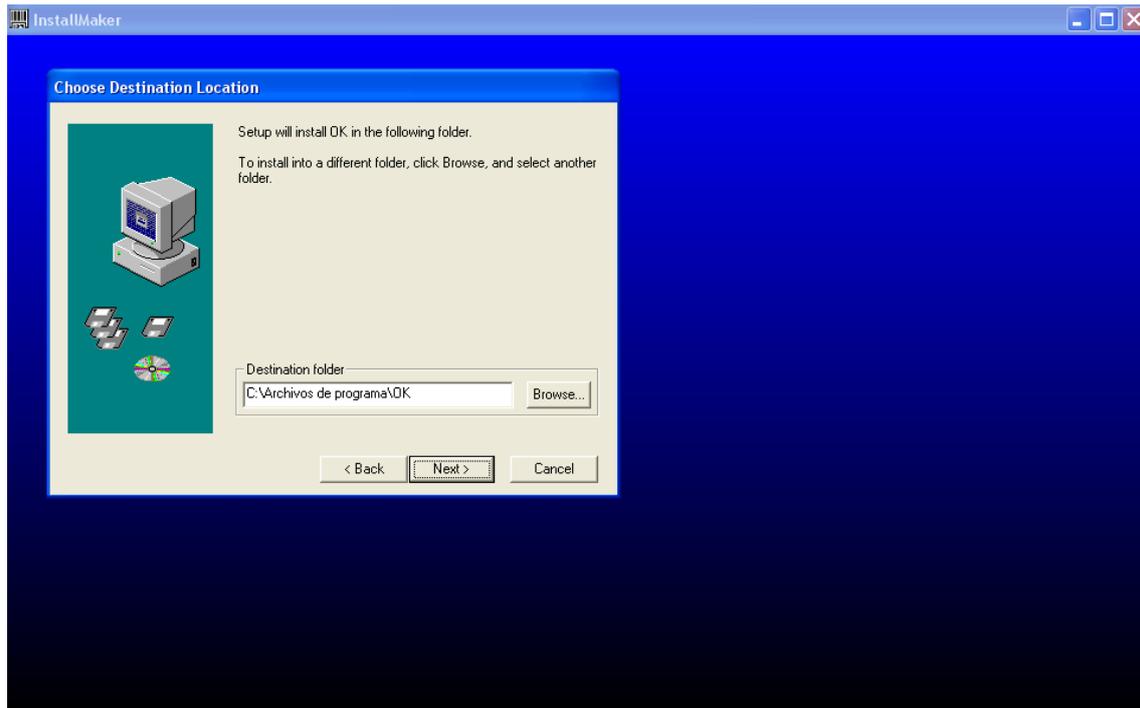


En este momento solamente se debe dar click en el botón next.

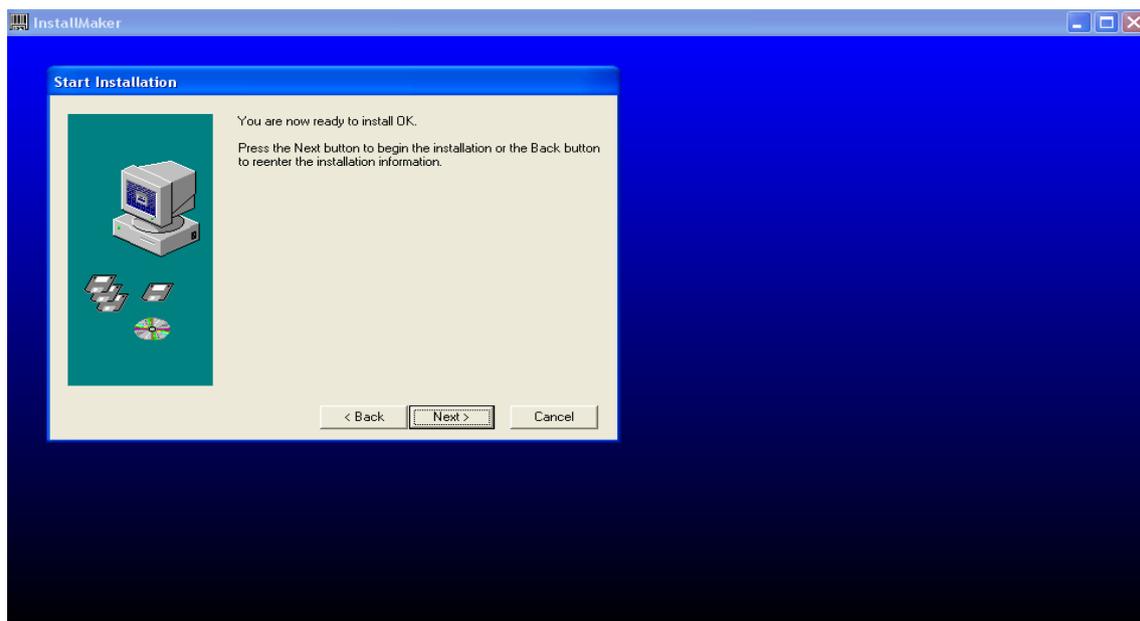
Manual de usuario

Paso 3:

Al realizar el paso 2, aparece entonces la siguiente interfaz en la cual se debe dar click en el botón browsen y después se selecciona la carpeta en la cual se desea guardar la instalación (si se desea se puede dejar la carpeta de destino que el mismo toma por defecto), luego se da click en el botón next.



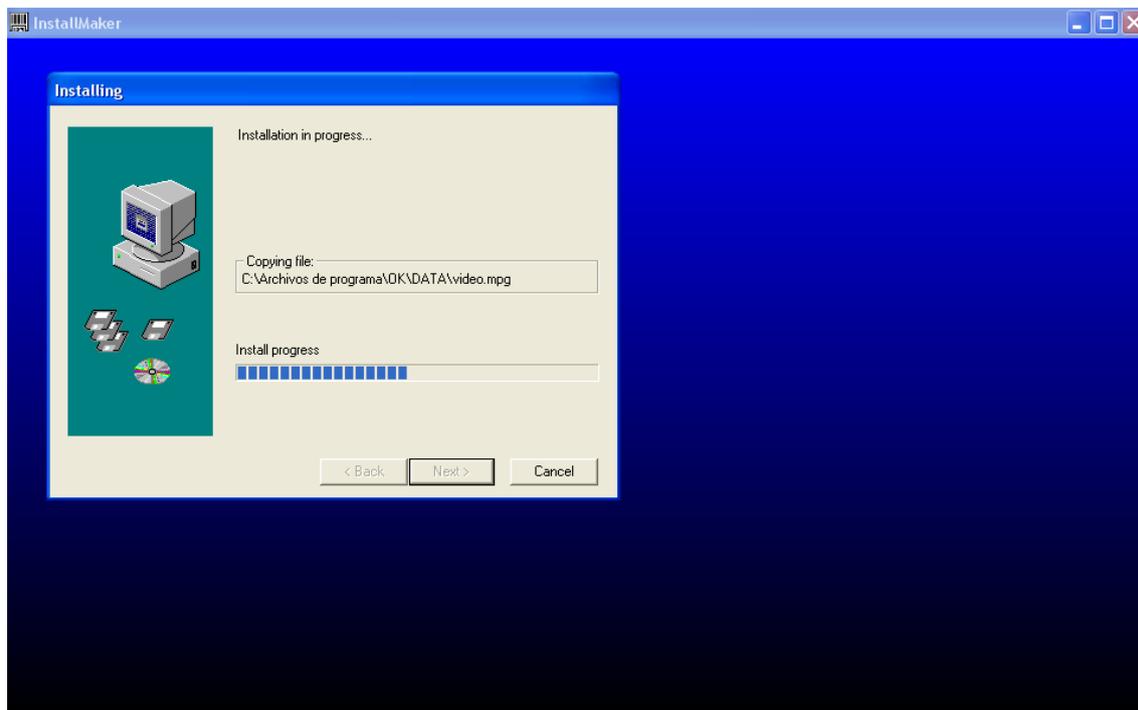
Paso 4: Al llegar a este paso se da solamente click en el botón next.



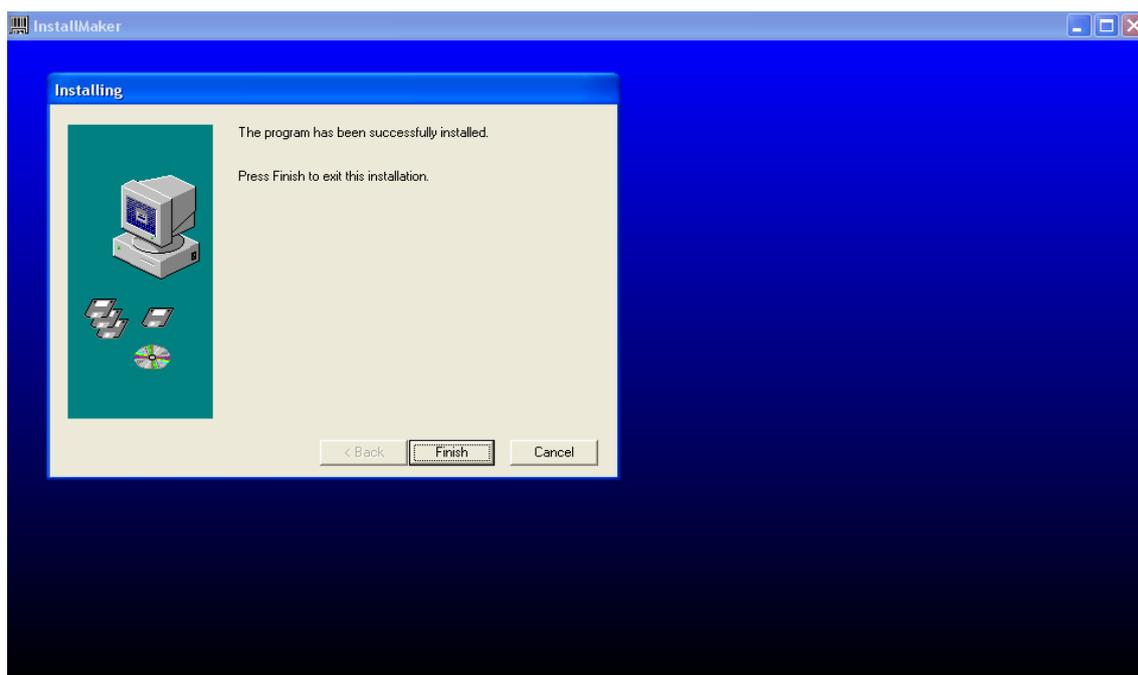
Manual de usuario

Paso 5:

Al realizar el paso anterior se vuelve a dar click en el botón next una vez más y el software se encuentra en la última fase de su instalación.



Paso 6: Al concluir el paso anterior se da click en el botón finish y el software que finalmente instalado y listo para ser usado.



Part

**Descripción
del
trabajo con el
software.**



Manual de usuario

3.1 Introducción.

Una vez realizada la instalación total del software se puede dar inicio a su uso por parte del personal autorizado para ello.

A continuación se muestra y se explica detalladamente como debe ser la interacción con el mismo.

3.2 Interacción con el software.

Cada vez que se desee trabajar con el software y el mismo no se encuentre abierto lo primero que se debe hacer es buscar su carpeta contenedora y abrirlo. Al hacerlo se muestra la siguiente interfaz:

Página de presentación o inicio.

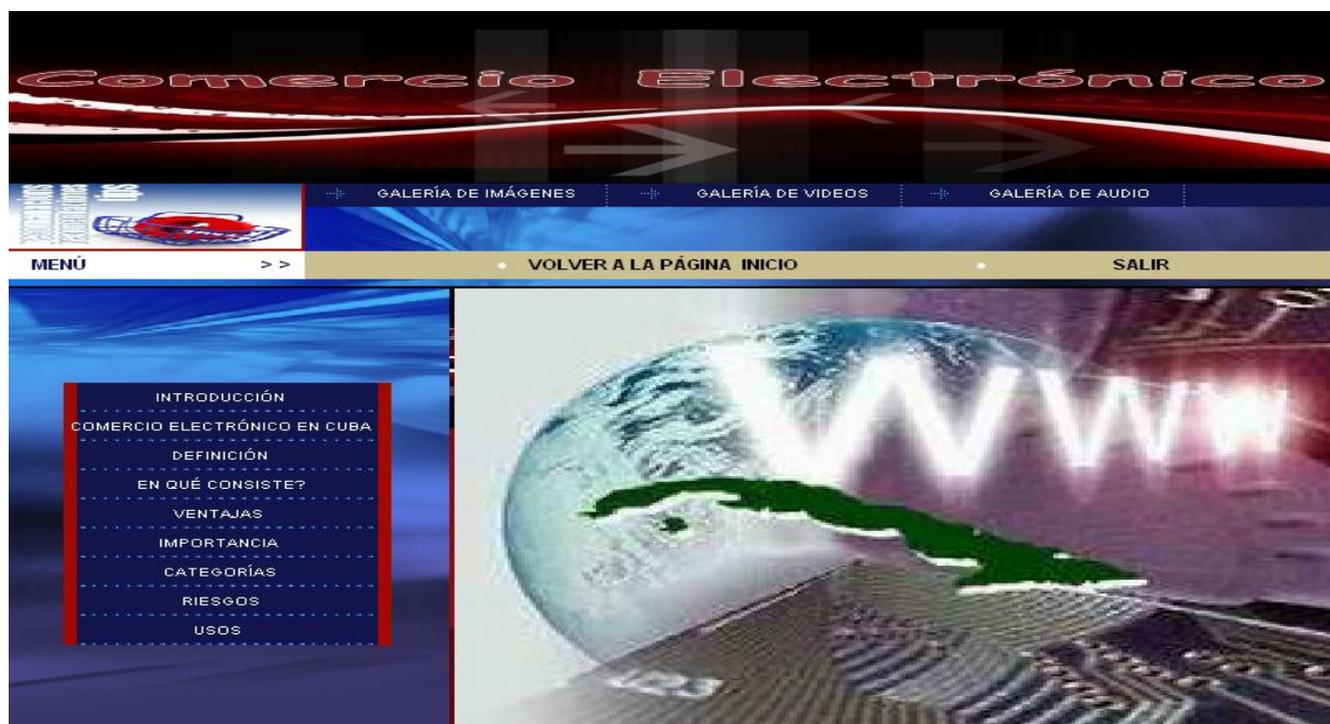


Para ver el contenido de la misma se da click en (Ver contenido).

Una vez realizado este paso aparece la página de (menú) desde la cual el usuario puede seleccionar ir a la página que desee.

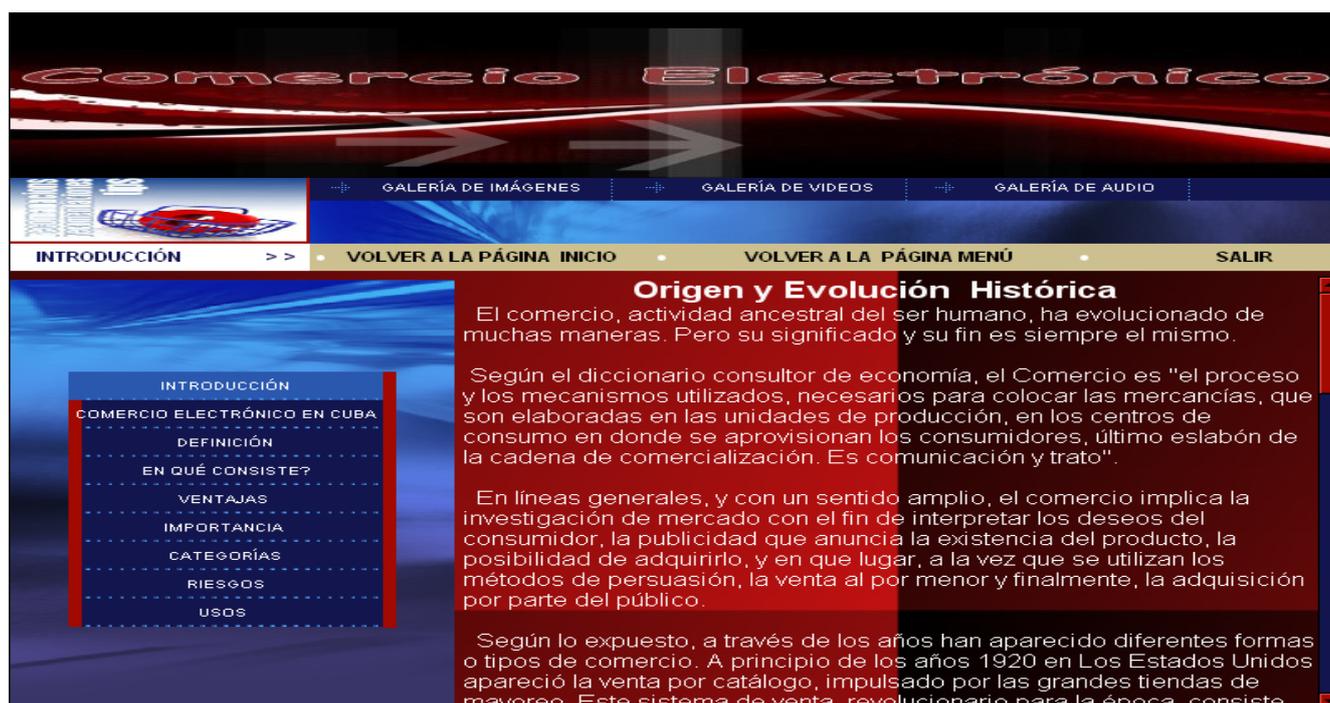
Página menú

Manual de usuario



Una vez que el usuario esté en esta página, el mismo puede ir hacia la otra que desee por eso solo se mostrarán a continuación las distintas páginas disponibles que posee la multimedia ya que resulta imposible definir con certeza el camino que este seleccionará para su navegación.

Página introducción



Manual de usuario

Página definición

The screenshot shows a web page with a dark blue header containing the title 'Comercio Electrónico' and a navigation bar with three tabs: 'GALERÍA DE IMÁGENES', 'GALERÍA DE VIDEOS', and 'GALERÍA DE AUDIO'. Below the navigation bar is a yellow bar with the text 'DEFINICIÓN >>' and three buttons: 'VOLVER A LA PÁGINA INICIO', 'VOLVER A LA PÁGINA MENÚ', and 'SALIR'. The main content area has a blue background with a vertical menu on the left containing the following items: 'INTRODUCCIÓN', 'COMERCIO ELECTRÓNICO EN CUBA', 'DEFINICIÓN', 'EN QUÉ CONSISTE?', 'VENTAJAS', 'IMPORTANCIA', 'CATEGORÍAS', 'RIESGOS', and 'USOS'. The 'DEFINICIÓN' item is highlighted. The main text area contains two paragraphs:

Comercio electrónico es "cualquier forma de transacción comercial de bienes y servicios en la cual las partes interactúan de forma electrónica, en lugar de hacerlo a través de intercambios físicos".

El comercio electrónico consiste en realizar electrónicamente transacciones comerciales. Está basado en el tratamiento y transmisión electrónica de datos, incluidos texto, imágenes y video. El comercio electrónico comprende actividades muy diversas, como comercio electrónico de bienes y servicios, suministro en línea de contenidos digitales, transferencia electrónica de fondos, compraventa electrónica de acciones, conocimientos de embarque electrónicos, subastas, diseños y proyectos conjuntos, prestación de servicios en línea (online-sourcing), contratación pública, comercialización directa al consumidor y servicios posventa.

El comercio electrónico se caracteriza por su diversidad tecnológica, lo cual puede implicar un amplio rango de transacciones y operaciones iniciales que parten de establecer un contacto inicial entre clientes y proveedores potenciales. Es necesario entonces la diferencia entre comercio y negocio electrónico. El primero se refiere a la compra y venta de bienes. El segundo debe entenderse como una integración entre

Página en qué consiste

The screenshot shows a web page with a dark blue header containing the title 'Comercio Electrónico' and a navigation bar with three tabs: 'GALERÍA DE IMÁGENES', 'GALERÍA DE VIDEOS', and 'GALERÍA DE AUDIO'. Below the navigation bar is a yellow bar with the text 'EN QUÉ CONSISTE >>' and three buttons: 'VOLVER A LA PÁGINA INICIO', 'VOLVER A LA PÁGINA MENÚ', and 'SALIR'. The main content area has a blue background with a vertical menu on the left containing the following items: 'INTRODUCCIÓN', 'COMERCIO ELECTRÓNICO EN CUBA', 'DEFINICIÓN', 'EN QUÉ CONSISTE?', 'VENTAJAS', 'IMPORTANCIA', 'CATEGORÍAS', 'RIESGOS', and 'USOS'. The 'EN QUÉ CONSISTE?' item is highlighted. The main text area contains two paragraphs:

El **comercio electrónico** también conocido como **e-commerce**, consiste en la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos, tales como el Internet y otras redes de computadoras, más allá de la utilización de las plataformas de comunicación (radio, prensa y televisión) u otros medios alternativos tales como catálogos, rotulación, monitores en el interior de vehículos de transporte y vallas, entre otros. Sin embargo con el advenimiento de la Internet y la World Wide Web a mediados de los años 90 comenzó a referirse principalmente a la venta de bienes y servicios a través de la Internet, usando como forma de pago medios electrónicos, tales como las tarjetas de crédito.

La cantidad de comercio llevada a cabo electrónicamente ha crecido extraordinariamente debido a la propagación del Internet. Una gran variedad de comercio se realiza de esta manera, estimulando la creación y utilización de innovaciones como la transferencia de fondos electrónica, la administración de cadenas de suministro, el marketing en Internet, el procesamiento de transacciones en línea (OLTP), el intercambio electrónico de datos (EDI), los sistemas de administración del inventario, y los sistemas automatizados de recolección de datos. El comercio electrónico moderno típicamente usa el World Wide Web por lo menos en

Manual de usuario

Página ventajas

Comercio Electrónico

GALERÍA DE IMÁGENES GALERÍA DE VIDEOS GALERÍA DE AUDIO

VENTAJAS >> VOLVER A LA PÁGINA INICIO VOLVER A LA PÁGINA MENÚ SALIR

INTRODUCCIÓN
COMERCIO ELECTRÓNICO EN CUBA
DEFINICIÓN
EN QUÉ CONSISTE?
VENTAJAS
IMPORTANCIA
CATEGORÍAS
RIESGOS
USOS

La Web ofrece a los proveedores la oportunidad de relacionarse con un mercado totalmente interactivo, donde las transacciones, transferencias, inventarios y recolección de datos, entre otras actividades, pueden realizarse en línea. Esto permite que las empresas puedan incrementar su eficiencia, disminuyendo el tiempo de estas operaciones; automatizar los procesos de administración; acelerar la entrega de productos y mejorar la distribución.

Entre otras ventajas, el comercio electrónico también permite que los consumidores cuenten con una plataforma de compra durante las 24 horas del día, y las empresas se introduzcan en un mercado focalizado, a la medida de las necesidades de los clientes, al tiempo que disminuyen sus costos. Esta modalidad le brinda la oportunidad a las organizaciones de llegar a aquellos mercados geográficamente inalcanzables, de una manera rápida y eficaz, y de entrar en un nuevo segmento de consumidores.

VENTAJAS PARA LAS EMPRESAS

VENTAJAS PARA LOS CLIENTES

Página ventajas para las empresas

Comercio Electrónico

GALERÍA DE IMÁGENES GALERÍA DE VIDEOS GALERÍA DE AUDIO

VENTAJAS PARA LAS EMPRESAS >> VOLVER A LA PÁGINA INICIO VOLVER A LA PÁGINA MENÚ SALIR

INTRODUCCIÓN
COMERCIO ELECTRÓNICO EN CUBA
DEFINICIÓN
EN QUÉ CONSISTE?
VENTAJAS
IMPORTANCIA
CATEGORÍAS
RIESGOS
USOS

•Mejoras en la distribución: La Web ofrece a ciertos tipos de proveedores (industria del libro, servicios de información, productos digitales) la posibilidad de participar en un mercado interactivo, en el que los costos de distribución o ventas tienden a cero.

Por poner un ejemplo, los productos digitales (software) pueden entregarse de inmediato, dando fin de manera progresiva al intermediarismo. También compradores y vendedores se contactan entre sí de manera directa, eliminando así restricciones que se presentan en tales interacciones.

De alguna forma esta situación puede llegar a reducir los canales de comercialización, permitiendo que la distribución sea eficiente al reducir sobre costo derivado de la uniformidad, automatización e integración a gran escala de sus procesos de administración.

De igual forma se puede disminuir el tiempo que se tardan en realizar las

VENTAJAS

VENTAJAS PARA LOS CLIENTES

Manual de usuario

Página ventaja para los clientes

Comercio Electrónico

GALERÍA DE IMÁGENES | GALERÍA DE VIDEOS | GALERÍA DE AUDIO

VENTAJAS PARA LOS CLIENTES • VOLVER A LA PÁGINA INICIO • VOLVER A LA PÁGINA MENÚ • SALIR

- **Permite el acceso a más información:** La naturaleza interactiva de la Web y su entorno de hipertexto permite búsquedas más profundas.
- **Facilita la investigación y comparación del mercado:** La capacidad de la web para acumular y analizar grandes cantidades de datos especializados permite la compra por comparación y acelera el proceso de encontrar los artículos.
- **Abarata los costos y precios.** Conforme aumenta la capacidad de los proveedores para competir en un mercado electrónico abierto se produce una baja en los costos y precios, de hecho tal incremento en la competencia mejora la calidad y variedad de los productos y servicios.

VENTAJAS | VENTAJAS PARA LAS EMPRESAS

Página importancia

Comercio Electrónico

GALERÍA DE IMÁGENES | GALERÍA DE VIDEOS | GALERÍA DE AUDIO

IMPORTANCIA >> • VOLVER A LA PÁGINA INICIO • VOLVER A LA PÁGINA MENÚ • SALIR

Cada día las conexiones a Internet se incrementan cada vez más, teniendo en el 2006 el 15.7 % de la población mundial que se conecta a Internet y con un crecimiento del 133.4% desde el año 2000 al 2005 según.

Esto demuestra que si tenemos empresas que se dediquen a las exportaciones y que incluyan al comercio electrónico como parte de sus estrategias tienen el éxito asegurado. "El uso de Internet por parte de las empresas representa una baja inversión en ventas, publicidad y servicio al cliente y es de muy alta rentabilidad al compararse con otros medios tradicionales, tales como la televisión, prensa, teléfono, contacto persona a persona, contando además con que no sólo llegará al público local, sino también internacional, abriendo así las fronteras informativas".

Manual de usuario

Página categorías

Comercio Electrónico

GALERÍA DE IMÁGENES GALERÍA DE VIDEOS GALERÍA DE AUDIO

CATEGORÍAS >> VOLVER A LA PÁGINA INICIO VOLVER A LA PÁGINA MENÚ SALIR

INTRODUCCIÓN
COMERCIO ELECTRÓNICO EN CUBA
DEFINICIÓN
EN QUÉ CONSISTE?
VENTAJAS
IMPORTANCIA
CATEGORÍAS
RIESGOS
USOS

El comercio electrónico puede subdividirse en cuatro categorías:

La categoría compañía - compañía, se refiere a una compañía que hace uso de una red para hacer ordenes de compra a sus proveedores, recibir facturas y realizar los pagos correspondientes. Esta categoría ha sido utilizada por muchos años, particularmente haciendo uso de EDI ("Electronic Data Interchange") sobre redes privadas o redes de valor agregado ("Value added Networks-VAN").

La categoría compañía - cliente, se puede comparar con la venta al detalle de manera electrónica. Esta categoría ha tenido gran aceptación y se ha ampliado sobre manera gracias al WWW, ya que existen diversos centros comerciales (del Inglés malls) por todo Internet ofreciendo toda clase de bienes de consumo, que van desde pasteles y vinos hasta computadoras.

La categoría compañía - administración, se refiere a todas las transacciones llevadas a cabo entre las compañías y las diferentes organizaciones de gobierno. Por ejemplo en Estados Unidos cuando se

Página riesgos

Comercio Electrónico

GALERÍA DE IMÁGENES GALERÍA DE VIDEOS GALERÍA DE AUDIO

RIESGOS >> VOLVER A LA PÁGINA INICIO VOLVER A LA PÁGINA MENÚ SALIR

INTRODUCCIÓN
COMERCIO ELECTRÓNICO EN CUBA
DEFINICIÓN
EN QUÉ CONSISTE?
VENTAJAS
IMPORTANCIA
CATEGORÍAS
RIESGOS
USOS

Como medio comercial el Web presenta las siguientes deficiencias, derivadas tanto de su tecnología como de su naturaleza interactiva:

Entorno empresarial y tecnológico cambiante. Empresas y clientes desean tener flexibilidad para cambiar, según su voluntad, de socios comerciales, plataformas y redes. No es posible evaluar el costo de esto, pues depende del nivel tecnológico de cada empresa, así como del grado deseado de participación en el comercio electrónico. Como mínimo una empresa necesitará una computadora personal con sistema operativo Windows o Machintosh, un módem, una suscripción a un proveedor de servicios de Internet, una línea telefónica. Una compañía que desee involucrarse más, deberá prepararse para introducir el comercio electrónico en sus sistemas de compras, financieros y contables, lo cual implicará el uso de un sistema para el intercambio electrónico de datos (EDI) con sus proveedores y/o una intranet con sus diversas sedes.

Privacidad y seguridad. La mayoría de los usuarios no confía en el Web como canal de pago. En la actualidad, las compras se realizan utilizando el número de la tarjeta de crédito, pero aún no es seguro introducirlo en Internet sin conocimiento alguno. Cualquiera que transfiera datos de una

Manual de usuario

Página usos

Comercio Electrónico

GALERÍA DE IMÁGENES GALERÍA DE VIDEOS GALERÍA DE AUDIO

USOS >> VOLVER A LA PÁGINA INICIO VOLVER A LA PÁGINA MENÚ SALIR

INTRODUCCIÓN
COMERCIO ELECTRÓNICO EN CUBA
DEFINICIÓN
EN QUÉ CONSISTE?
VENTAJAS
IMPORTANCIA
CATEGORÍAS
RIESGOS
USOS

El comercio electrónico puede utilizarse en cualquier entorno en el que se intercambien documentos entre empresas: compras o adquisiciones, finanzas, industria, transporte, salud, legislación y recolección de ingresos o impuestos. Ya existen compañías que utilizan el comercio electrónico para desarrollar los aspectos siguientes:

- Creación de canales nuevos de mercadeo y ventas.
- Acceso interactivo a catálogos de productos, listas de precios y folletos publicitarios.
- Venta directa e interactiva de productos a los clientes.
- Soporte técnico ininterrumpido, permitiendo que los clientes encuentren por sí mismos, y fácilmente, respuestas a sus problemas mediante la obtención de los archivos y programas necesarios para resolverlos.

Mediante el comercio electrónico se intercambian los documentos de las actividades empresariales entre socios comerciales. Los beneficios que se obtienen en ello son: reducción del trabajo administrativo, transacciones comerciales más rápidas y precisas, acceso más fácil y rápido a la información, y reducción de la necesidad de reescribir la información en las computadoras. Los tipos de actividad empresarial que

Página galería de imágenes

Comercio Electrónico

GALERÍA DE IMÁGENES GALERÍA DE VIDEOS GALERÍA DE AUDIO

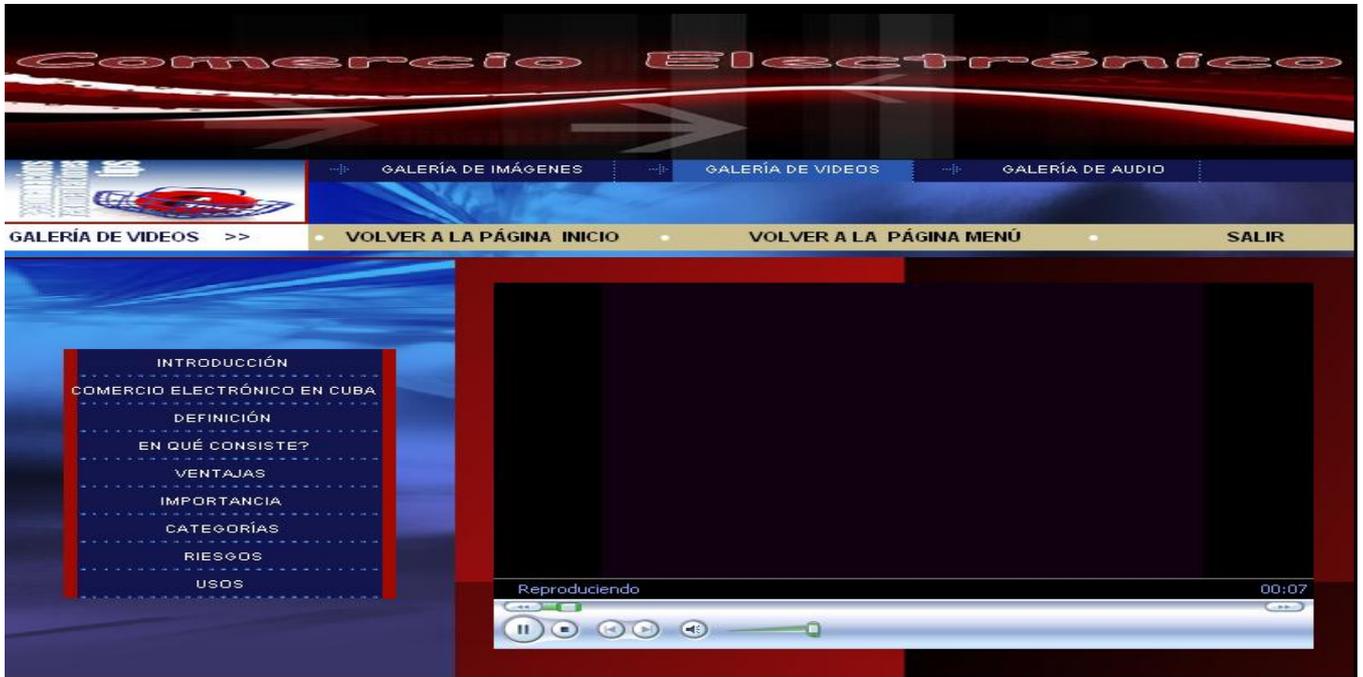
GALERÍA DE IMÁGENES >> VOLVER A LA PÁGINA INICIO VOLVER A LA PÁGINA MENÚ SALIR

INTRODUCCIÓN
COMERCIO ELECTRÓNICO EN CUBA
DEFINICIÓN
EN QUÉ CONSISTE?
VENTAJAS
IMPORTANCIA
CATEGORÍAS
RIESGOS
USOS

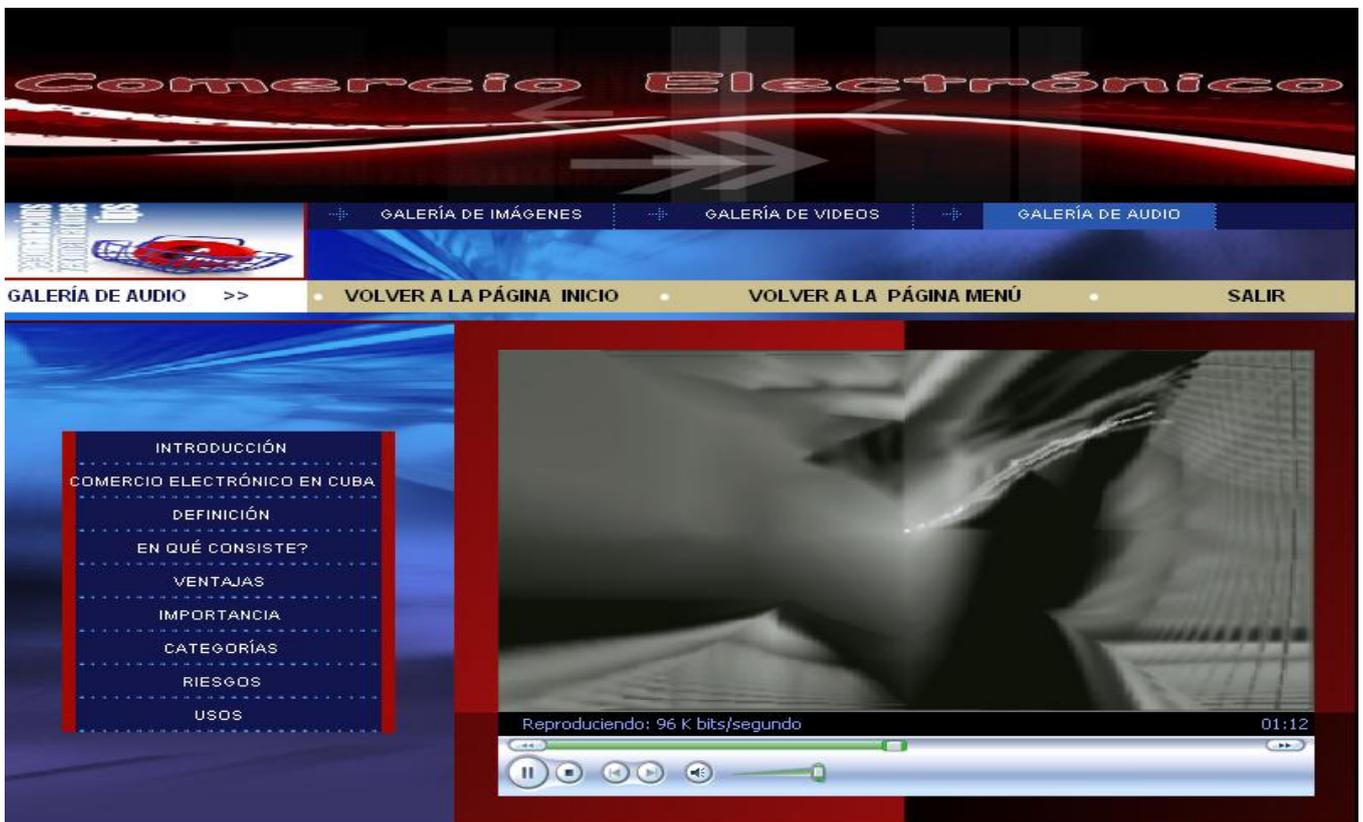
The main content area displays a collage of images including: a hand holding a credit card, a shopping cart, a store aisle, a globe with a map of Cuba, a computer keyboard, and various e-commerce website screenshots.

Manual de usuario

Página galería de videos



Página galería de audio



Manual de usuario

Cabe aclarar que a pesar de de cada página de las antes mostradas tienen contenido diferentes, cada una posee algo en común y es que solamente con hacer click en el botón salir que se encuentra en la parte superior derecha, el usuario tiene la posibilidad de salir del software si lo desea y estima conveniente.

Manual de usuario

Conclusiones

La realización de este manual es de vital importancia para todas aquellas personas que en un momento determinado interactuarán con el software ya que el mismo les guiará a toda hora el camino correcto a seguir durante su trabajo.

Una vez concluido el mismo se espera que sea lo suficientemente claro y preciso para todos aquellos que lo consulten en búsqueda de ayuda o información.