

En casa de herrero cuchillo de palo

Luego de dos semanas sin salir la página de @vance Online volvemos a informar a nuestros lectores sobre todo lo relacionado con el acontecer informático y tecnológico del mundo, pero lo más conveniente es comenzar con una disculpa debido a la larga ausencia, en primer lugar reseñaremos los acontecimientos que nos impidieron llegar a ustedes el pasado sábado 3 de abril.

En casa de herrero cuchillo de palo, reza el dicho y es que resulta que toda la semana del 3 de abril el Diario Avance fue desconectado de la red por el personal de Cantv.net debido a la supuesta presencia de un virus, lo que hizo prácticamente imposible la búsqueda de información actualizada sobre todo lo que ocurre en el mundo de la red. El siguiente fin de semana fue el pasado sábado santo, cuando no circulamos por razones obvias.



En casa de herrero cuchillo de palo, los virus nos dejaron fuera de circulación

¿Te sientes sin ganas de ir a clases hoy?

No importa... ¡la clase va a tu casa!

Las soluciones de e-learning de WSI Internet Consulting and Education aportan un significado verdaderamente nuevo a la frase "enseñanza en casa".

Las pequeñas y medianas empresas están aprendiendo que la respuesta para mejorar y ampliar la educación de sus empleados no se encuentra en el salón de clases, sino en su sala de reuniones o en la sala de estar.

El e-learning, educación electrónica, que consiste en la administración de módulos educativos vía Internet, CD ROM o satélite, se ha convertido en la nueva tendencia de la tecnología de la educación, que usan por igual universidades como las empresas.

Desde 1997 cuando la Universidad de Harvard comenzó a transmitir conferencias por la web para sus estudiantes, la tecnología ha crecido exponencialmente en la medida que las escuelas y las empresas en todo el mundo la utilizan en cada vez mayor número.

Por ejemplo, actualmente en www.elearners.com, podemos encontrar 6622 cursos online provenientes de 45 acreditadas facultades e instituciones de enseñanza. La clave para usar este medio es la eficiencia y conveniencia con la que se ofrece; el e-learning puede reducir los costos de desarrollar un seminario educativo para un staff completo al poder crear un solo CD ROM "hecho a la medida" que el trabajador puede llevar a su casa y estudiar en su propio tiempo.

La conveniencia del producto también se extiende a las necesidades específicas del "estudiante" al permitirle ir a su propio ritmo.

Más y más pequeñas y medianas empresas se esfuerzan por implementar esta tecnología debido a que les ahorra tiempo y dinero, pero muchas otras no saben por dónde comenzar. Ahí es cuando, una vez más, WSI Internet



Haz click y aprende

eLearners.com

Consulting and Education entra en escena, al ofrecer soluciones económicamente rentables que satisfacen las necesidades educativas de los negocios de actuales.

WSI, la franquicia de servicios de Internet pionera en el mundo, les permite a las empresas crear y administrar soluciones de e-learning sin gastar demasiado tiempo y dinero en su desarrollo. De acuerdo a una investigación reciente de e-Learning Guild (www.elearningguild.com), los asuntos "más candentes" en lo que respecta a la implementación de soluciones de e-learning son: 1. Administrar el tiempo necesario para desarrollar el e-learning, y 2. Adquirir la tecnología necesaria para implementar el e-learning.

Los Consultores de WSI erradican estos "asuntos" al ofrecer a sus clientes tres sistemas principales de e-learning: el ICE Presenter, el Global Learning System y el Quiz Wizard.

Las claves para el éxito del e-learning residen en su conveniencia, costos bajos y

eficiencia. El Master Production System (MAPS) de WSI ha reducido la dificultad de administración, mediante las soluciones amigables con las que cuentan los Consultores de WSI y cada uno de sus clientes.

Mientras muchas instituciones siguen luchando para implementar y desarrollar su propio estrategia de e-learning, los clientes de WSI ya han descubierto los beneficios de contar con un Consultor de WSI para transformar sus empresas en una e-Business y sus sites en verdaderas máquinas de comercio electrónico.

Cada año, los Consultores de WSI entregan soluciones de Internet a miles de pequeñas y medianas empresas y, mediante sus sistemas únicos de e-learning, han revolucionado el proceso de la educación corporativa.

WSI, con sede central en Toronto, Canadá, está considerada la Empresa de Servicios de Internet número uno del mundo y la cuarta franquicia de mayor crecimiento internacional. Visita www.wsicorporate.biz para obtener más información.

Curso Cómo vender tus productos en Internet (IV)

La mercadotecnia virtual acercándote a tu consumidor

En la cuarta entrega sobre el comercio electrónico Armando Rodríguez, gerente de redtienda.com en Venezuela (<http://www.redtienda.com/venezuela>) continúa con el curso sobre cómo vender productos en la red de redes, ahora ingresando a aspectos de la mercadotecnia virtual, un apasionante, artículo que te abrirá las puertas para comenzar con un negocio electrónico.

Ten en mente tu misión en línea para todas las cosas que haces, preguntándote a ti mismo antes de hacerlo: ¿Va esta cosa a ayudarme a alcanzar mis metas, más rápido y más efectivamente?

También considera escribir un plan de negocios más extenso, pero flexible. Debes estar consciente de aquellas cosas que aparecen, los planes cambian, el Internet cambia, y el mercado cambia, así que haz tu plan de negocios flexible.

Ahora es tiempo de comenzar a hacer algunas investigaciones.

Esta es una área extensa. Puedes pasarte entre una hora rápida o meses en esto. Dependiendo mucho de tu tipo de negocio y mercado, qué tan bien lo conoces y lo que has hecho antes (fuera de línea).

Como mencioné antes, no te saltes esta parte de investigación, pero tampoco pases mucho tiempo en ello. Se recomienda un par de días o una semana cuando mucho, recuerda que el tiempo es dinero.

Antes de que comiences a investigar, hay dos cosas que necesitas tener absolutamente claras para ti. Estas son:

1. ¿Quién te va a comprar?

Esta es una área que podrías conocer muy bien. Tú sabes quiénes son tus clientes ideales, lo que les gusta, lo que quieren, lo que necesitan, dónde están, y así por el estilo.

Para adaptarlo al Internet, necesitas averiguar "¿Dónde se encuentran tus prospectos en línea?, qué sitios Web visitan, a qué newsletters se subscriben, a qué foros asisten, etc.

Vas a averiguar más acerca de esto y cómo puedes alcanzarlos en una lección más adelante. Ahora, es importante tenerlos en mente para cualquier cosa que hagas. Además preguntate si pueden existir nuevos mercados específicos (que necesitan tus productos) en línea, que sean diferentes de tus mercados fuera de línea.

Pregúntate si vas a vender directamente a los clientes (b2c), a otras compañías (b2b), sólo localmente en tu país, exportar a otros países, o una combinación de todo.

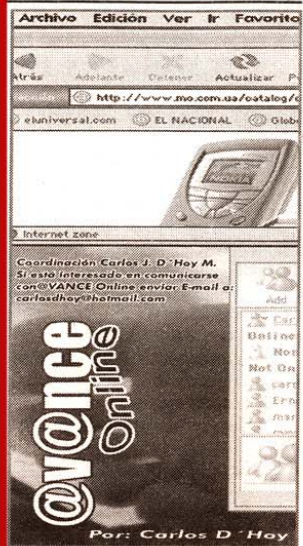
¿Pueden haber nuevas oportunidades que hayas ignorado?

Por ejemplo, imaginemos que quieres exportar tus muebles a los Estados Unidos. Tú puedes venderlos directamente a los consumidores en línea, pero también considera mirar tiendas en los Estados Unidos que podrían vender y distribuir tus muebles localmente. ¡Sé creativo!

2. ¿Qué productos vas a vender?

¿Tal vez tienes productos y sólo algunos de ellos se venderán bien en el Internet? Tener costos más bajos y márgenes más grandes te podría permitir bajar tus precios. A lo mejor quieres ser famoso por una gran selección de productos que son raros y difíciles de conseguir.

Mucho de lo anterior depende de tu manera normal de hacer negocios, tu mercado, tus productos, y tus metas. ¡Pero siempre ten la mente abierta!



Inauguran en Chile nuevo centro para la observación del universo

Norteamericanos abrirán hoy sábado una nueva ventana al cosmos cuando inauguren un poderoso telescopio en el norte de Chile, que aprovechará la transparencia de sus cielos para atrapar con nitidez imágenes de los objetos visibles más distantes en el espacio.

El nuevo Observatorio Austral de Investigaciones Astrofísicas (SOAR, por su sigla en inglés) fue construido por un consorcio estadounidense-brasileño en la cumbre del cerro Pachón, a 2.700 metros de altura y 500 kilómetros al norte de Santiago, a medio del valle de Elqui.

El esfuerzo científico, que demandó unos 30 millones de dólares, fue financiado por el organismo gubernamental estadounidense Observatorio Nacional de Astronomía Óptica (NOAO, por su sigla en inglés), el Estado de Brasil y las universidades de Michigan y de Carolina del Norte.