



NOMBRE DEL ESTUDIANTE _____ **GRUPO** _____ **GRADO** _____

ASIGNATURA: Tecnología e Informática

1. Consultar y leer los conceptos trabajados en las clases:

- a. Las TIC
- b. La Web 2.0
- c. Comunidades virtuales (Facebook, Twitter, etc.)
- d. Youtube.
- e. Google 2.0 (Google Docs, Google Sites, etc.)
- f. Wiki
- g. Blog

2. Solucionar los siguientes puntos de acuerdo a las lecturas y explicaciones en clase.

- a. ¿Por qué se dice que la Web 2.0 se creó con el fin de compartir información y trabajar colaborativamente entre usuarios?
- b. ¿Qué son aplicaciones en Internet?
- c. ¿Cuál es la diferencia entre los inicios de la Web, con la Web 2.0?
- d. ¿Qué es la interoperabilidad en la Web 2.0?
- e. Explique bien, por qué Facebook, Google Drive y Youtube se consideran parte de la Web 2.0. (explicación para cada uno)
- f. En su orden, de izquierda a derecha, los siguientes íconos, representan a:



- g. ¿Cuál es la diferencia más marcada entre estas tres herramientas que se ven en la imagen anterior?
- h. ¿Cuál es la similitud más marcada entre estas tres herramientas que se ven en la imagen anterior?

3. Responda las siguientes preguntas de acuerdo a la lectura sobre Google Drive:

- a. ¿Cuál es la funcionalidad de Google Drive?
- b. ¿Cuál es la capacidad de almacenamiento actual en Google Drive?
- c. ¿Qué es Google Drive?

4. Explique lo que se observa en la siguiente imagen



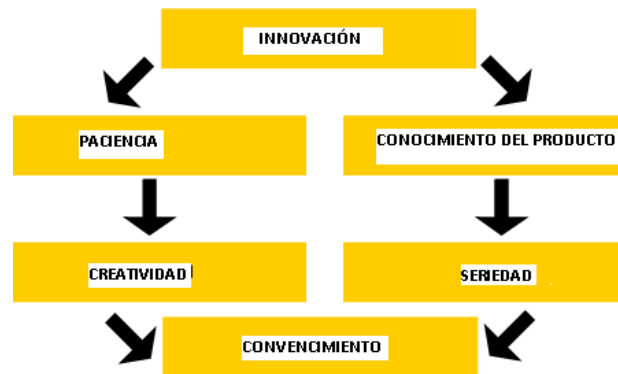
NOTA: RECUERDE SI TIENE DUDAS, ACLARARLAS CON LA DOCENTE ENCARGADA, PUES DEBE PRESENTAR SUSTENTACIÓN SOBRE LOS TEMAS TRATADOS



NOMBRE DEL ESTUDIANTE _____ GRUPO _____ GRADO _____

ASIGNATURA: Emprendimiento

1. De acuerdo a las explicaciones y exposiciones en clase, defina el concepto de “Comercialización”
2. ¿A qué se refieren los aspectos que se observan en la imagen?



3. Explique cada uno de los aspectos de la imagen, de acuerdo al concepto de comercialización visto en clase.
4. ¿Por qué el conocimiento del producto y la paciencia son tan importantes en un proceso de comercialización?
5. Teniendo en cuenta los diferentes tipos de clientes que se pueden presentar, cuando se está comercializando un producto, escriba los aspectos que se hacen indispensables.
6. ¿Con qué nombre se le conoce al conjunto de actividades desarrolladas con el fin de facilitar la venta de un producto y/o servicio?
7. ¿Por qué es tan importante el Rol del vendedor, en un proceso de comercialización de un producto o servicio?
8. Prepare la exposición para la comercialización de un producto que ya exista en el mercado. Tenga en cuenta todas las consideraciones y recomendaciones, hechas durante el período, para comercializar un producto.

NOTA: RECUERDE SI TIENE DUDAS, ACLARARLAS CON LA DOCENTE ENCARGADA, PUES DEBE PRESENTAR SUSTENTACIÓN SOBRE LOS TEMAS TRATADOS.