
Solucionario de

ejercicios de autoevaluación

Ejercicios de autoevaluación

Unidad de Aprendizaje 1

1. La memoria que pone en marcha la rutina de arranque del sistema operativo es:

- a. La memoria caché.
- b. La memoria RAM.
- c. La memoria CMOS.
- d. La memoria ROM.**

2. ¿Qué *software* permite al usuario realizar tareas concretas en el ordenador?

- a. El sistema operativo.
- b. El *software* de aplicación.**
- c. El *software* de programa.
- d. EL *software* de sistema.

3. ¿Cuál es la descripción más completa de internet?

- a. Es una red pública, dúplex y WAN tan versátil que permite arquitecturas cliente-servidor y *Peer to Peer*.**
- b. Es una red privada, ya que debemos pagar para conectarnos, dúplex, WAN y permite arquitectura cliente-servidor.
- c. Es una red pública, semidúplex y WAN que permite arquitectura *Peer to Peer*.
- d. Es una red pública, dúplex y PAN tan versátil que permite arquitecturas cliente-servidor y tiene una estructura de red en forma de árbol.

4. En el conjunto de protocolos TCP/IP, ¿de qué se ocupa el protocolo IP?

- a. De que la información llegue a destino sin errores y en el mismo orden.
- b. Estable la conexión cliente-servidor y controla el envío de datos.

- c. De encontrar la mejor ruta de envío y de marcar las direcciones de origen y destino.**
- d. Encuentra la mejor ruta, marca las direcciones de origen y destino y controla que la información llegue a destino.

5. ¿Cómo definimos la relación entre URL y DNS?

- a. La DNS es la traducción de la dirección IP a un lenguaje común, más fácil de recordar. La URL es el traductor.
- b. La URL establece cómo deben expresarse los contenidos y no tiene relación con las DNS.
- c. La URL es la traducción de la dirección IP a un lenguaje común, más fácil de recordar. La DNS es el traductor.**
- d. La URL es el lenguaje utilizado para la creación de páginas web y no tiene relación con las DNS.

6. El aspecto del e-Commerce que permite su expansión e integración en la red es:

- a. La disponibilidad.
- b. El alcance global.
- c. Los estándares universales.**
- d. La tecnología.

7. ¿Cuál de las siguientes desventajas no corresponde al comercio electrónico?

- a. Desconfianza en los métodos de pago.
- b. Ausencia física del producto.
- c. Dificultades para la expansión.**
- d. La competencia es mayor y más agresiva.

8. Determina si la siguiente afirmación es verdadera o falsa: “Las empresas *online* no precisan disponer de mercancías in situ, pero sí de poder ofrecer unos plazos de entrega que satisfagan al cliente”.

- Verdadero
- Falso

9. ¿Cómo controlamos el tiempo de carga?

- a. **Contratando un ancho de banda superior al volumen máximo de transferencia de datos que genera nuestra web y reduciendo al mínimo el peso de nuestras páginas.**
- b. Contratando más transferencia de datos de la que puede suministrar el ancho de banda y optimizando las imágenes.
- c. Ofreciendo la calidad máxima en diseño e imagen, pero limitando la transferencia de datos a los usuarios.
- d. Contratando un ancho de banda inferior al volumen máximo de transferencia de datos que genera nuestra web y aumentando al máximo el peso de nuestras páginas.

10. ¿Cuál es la función de los enlaces internos?

- a. Enlazar con otros sitios web y mejorar el posicionamiento. A esta organización la llamamos *backlinks*.
- b. **Tienen una doble función: dar estructura al sitio, facilitando la navegación por parte del usuario, y favorecer el trabajo de los motores de búsqueda.**
- c. Enlazar con otros sitios web y mejorar el posicionamiento. A estas técnicas la llamamos *Link Building*.
- d. Dirigirnos exclusivamente hacia elementos multimedia.

Ejercicios de autoevaluación

Unidad de Aprendizaje 2

1. ¿A qué tipo de negocio pertenecen las *startups*?
 - a. *Brick and mortar*.
 - b. *Pure player*.**
 - c. *Brick and clic*.
 - d. *Click and mortar*.

2. ¿Cuáles son las principales herramientas disponibles para la atención al cliente en un negocio *online*?
 - a. El carrito de la compra, FAQ, chat *online* y seguimiento de pedidos.
 - b. Formularios, correo electrónico, asistente virtual, seguimiento de pedidos y chat *online*.
 - c. Correo electrónico, FAQ, *click-to-call*, chat *online*, asistente virtual y seguimiento de pedidos.**
 - d. Buscador, FAQ, chat *online*, asistente virtual y seguimiento de pedidos.

3. ¿En cuál de los módulos del modelo Canvas definiremos las alianzas estratégicas?
 - a. En la estructura de costes.
 - b. En las actividades clave.
 - c. En los recursos clave.
 - d. En las asociaciones clave.**

4. ¿En qué momento de la implantación de soluciones *e-Business* desaparecen las fronteras geográficas y el negocio se lanza al comercio global?
 - a. Convergencia.**
 - b. Integración de la cadena de valor.
 - c. Ampliación del canal de venta.
 - d. Transformación sectorial.

5. ¿Qué principio establece que, para el comercio *online*, hay que adaptar la norma existente al nuevo formato digital, no generar un nuevo derecho?

- a. Principio de seguridad jurídica.
- b. Principio de neutralidad tecnológica.
- c. Principio de simplicidad.**
- d. Principio de equivalencia.

6. ¿Qué información legal se debe incluir en el sitio web?

- a. Política de privacidad, política de *cookies*, condiciones generales de contratación y protección de datos.
- b. Política de privacidad, política de *cookies*, condiciones generales de contratación y aviso legal.**
- c. Política de privacidad, política de *cookies*, condiciones generales de contratación y normativa internacional.
- d. Política de privacidad, política de *cookies*, condiciones generales de contratación y regulación del comercio electrónico.

7. ¿Cuál de los cuatro aspectos de la seguridad confirma la certeza de la identidad de los participantes en una transmisión?

- a. La autenticación.
- b. La confidencialidad.
- c. La integridad.
- d. El no repudio.**

8. ¿Qué es un sistema de respaldo?

- a. Una página web, distinta a la principal, que ocupa su lugar en caso de que esta caiga.**
- b. Un servidor configurado para hacer pruebas, actualizaciones y modificaciones.
- c. Un plan elaborado para establecer pautas que seguir en caso de incidentes de seguridad.
- d. Un servicio que permite encontrar fallos y vulnerabilidades del sistema antes de publicar la web.

9. ¿Cuál de las 4C nos invita a conversar, pero sin saturar a los clientes?

- a. La conveniencia.
- b. El costo.
- c. La comunicación.**
- d. El consumidor.

10. La categorización de los datos de los clientes, generando grupos de usuarios con características comunes, corresponde al proceso de:

- a. Identificación
- b. Segmentación**
- c. Integración
- d. Customización

Ejercicios de autoevaluación

Unidad de Aprendizaje 3

1. ¿Cómo elegimos un CMS adecuado para nuestro negocio?
 - a. **Teniendo en cuenta las funciones que vamos a necesitar y los factores que afectan al desarrollo de nuestro negocio.**
 - b. Utilizando *plugins* para las funciones que vamos a necesitar.
 - c. En función de la tecnología.
 - d. Según su escalabilidad.

2. ¿Qué herramienta nos permite atender a la gestión de devoluciones y a la de reclamaciones?
 - a. El ERP.
 - b. Las redes sociales.
 - c. La página de agradecimiento.
 - d. **La gestión de *tickets*.**

3. En el embudo de conversión, ¿cuáles son los usuarios que están listos para iniciar el proceso de compra?
 - a. **SQL.**
 - b. *Lead scouring.*
 - c. MQL.
 - d. *Lead nurturing.*

4. ¿Cuál de los siguientes enlaces afecta al *page rank*?
 - a. Enlaces *nofollow*.
 - b. Enlaces de redes sociales.
 - c. **Enlaces *dofollow*.**
 - d. Enlaces internos de la página.

5. ¿En qué fase de la planificación de una campaña se plantean los KPI que hay que medir?
 - a. En el seguimiento y análisis.
 - b. **En el plan de acción.**

- c. En la propuesta de valor.
- d. En el calendario.

6. ¿Qué indicador utilizamos para medir la predisposición de los usuarios por el medio?

- a. El alcance.
- b. El impacto.
- c. La frecuencia.
- d. La afinidad.**

7. ¿Cómo evitamos entrar en una guerra de precios?

- a. Podemos ajustar el presupuesto en tecnología.
- b. Desarrollando y siendo consistentes con nuestra propuesta de valor.**
- c. Determinando correctamente los precios.
- d. Analizando a la competencia.

8. ¿Qué es una rotura de stock?

- a. Decidir dejar de vender un producto.
- b. Un producto que se vende como rosquillas.
- c. Cuando tenemos que renunciar a pedidos por no disponer del producto en stock.**
- d. Cuando se cae un palé en el almacén.

9. ¿Cómo afecta la obsolescencia al e-Business?

- a. Se hacen necesarias políticas de actualización.**
- b. Obliga a mejorar la reputación de una marca.
- c. Ayuda a gestionar el capital humano.
- d. Es una herramienta de seguridad para controlar el canal de conexión con el cliente.

10. ¿Cómo participa la formación del personal en la transformación digital de los e-Business?

- a. Ayuda a que el personal conozca las medidas de seguridad.
- b. Ayuda a superar los cambios en la cultura corporativa y favorece la creación de talento.**
- c. Ayuda a que el personal utilice mejor las redes sociales.
- d. Ayuda a que el personal conozca mejor las nuevas leyes y normativas.

