



José Manuel Caracuel

Pte. Asoc. Española de Centros de Enseñanza Informática

La vuelta al cole y la enseñanza informática

Cada año a la vuelta de las vacaciones son muchas las personas que se plantean acercarse a las diferentes ofertas formativas que existen en el mercado, con el fin de comenzar algún estudio nuevo. Sin duda, una de las ofertas más demandadas seguirá siendo la de los centros de informática.

Por esta razón es un buen momento para reflexionar sobre los motivos que inducen a estas personas a estudiar informática y sobre la oferta formativa que pueden encontrar.

Antes de comenzar el periplo de selección del Centro de Formación con el que nos interesa contactar, el potencial estudiante de informática debe realizarse algunas preguntas clave:

- 1.- ¿Por qué quiero estudiar informática?
- 2.- ¿A qué voy a destinar mis estudios de informática?
- 3.- ¿Tengo disponibilidad horaria para poder realizar una formación informática?
- 4.- ¿Dispongo de alguna base de conocimientos o parto de cero?
- 5.- ¿Dispongo de un ordenador en mi domicilio?
- 6.- ¿Estoy conectado a internet?

Aunque pueda parecer un ejercicio de reflexión relativamente sencillo, el contestar a estas preguntas nos facilitará la selección del curso que más nos interesa realizar, así como la metodología de estudio que más se adapta a nuestras necesidades.

La primera pregunta es fundamental, y sorprendería en muchos casos la disparidad de respuesta

que nos podemos encontrar, las dos respuestas que engloban a una gran mayoría serían las siguientes:

*Por necesidad. La informática se ha convertido en una pieza fundamental en el entorno laboral, prácticamente se ha

Las posibilidades multimedia permiten olvidar esos ordenadores aburridos y monótonos

introducido en todas las áreas y son muchas las personas que se ven obligadas a acercarse a este mundo por la exigencia de un reciclaje en su trabajo.

*Por devoción. Sin du-

Para decidir qué curso es el más adecuado hay que tener en cuenta los requerimientos del mismo

da la informática es atractiva para muchas personas, encontrándonos verdaderos forofos, y cada vez más se relaciona informática con el ocio. Las posibilidades multimedia que están apareciendo constantemente nos permiten olvidar esos ordenadores aburridos y monótonos y dar paso a equipos que permiten ver vídeo, escuchar música, jugar, comunicarnos con otras personas, etc.

La segunda respuesta nos debe marcar que tipo de curso es el más apropiado para nuestras necesidades. Las respuestas habituales son las siguientes:

- Para mejorar en mi trabajo habitual.
- Como complemento a mis estudios actuales.
- Para tener una alternativa a mi trabajo habitual.
- Para tener una alternativa a mis estudios actuales.
- Como hobby.

La respuesta a la tercera pregunta nos debería marcar la metodología de estudio que más se adapte a nuestras necesidades:

- Presencia.
- Sistema tradicional.
- Utilización de programas multimedia de autoaprendizaje.
- Distancia.
- Sistema tradicional.
- Utilización de programas multimedia de autoaprendizaje.
- Internet.
- Correspondencia.

La respuesta a la cuarta pregunta es importante puesto que nos va a indicar desde que punto nos tenemos que acercar a la informática. Es importante a la hora de decidir que curso es el más adecuado, conocer los requerimientos que cada uno tiene para las personas que inician este curso.

Las respuestas a las dos últimas preguntas nos permitirán determinar si podemos aprovechar algunas de las ventajas que presentan algunos cursos actualmente, como pueden ser la utilización de internet para comunicarse con el centro, la libertad de horarios en el aprendizaje del curso, etc.

NUEVA ECONOMIA

Jesús Fernández Chillarón

Web Masters IDT

Estrategias generales de marketing en Internet III

6. La sección de novedades es fundamental, pues todo el mundo quiere estar informado de lo último que ha salido al mercado. Las ofertas pueden ser un buen reclamo para conseguir nuevos clientes y conseguir aumentar la frecuencia de compra de los ya clientes.

7. Acceso al histórico de pedidos. Es de gran utilidad para la fidelización del cliente. El simple hecho de permitir a los clientes entrar en las bases de datos de la empresa mediante una clave y poder ver los pedidos realizados, los pendientes de enviar, modificar los datos personales, de facturación, etc., supone una gran ventaja para el cliente, que puede acceder a esa información en cualquier momento sin necesidad de hacer una llamada de teléfonos o enviar un fax, y para el empresario quien ofrece un servicio de atención al cliente sin asignar personal alguno.

8. Sistema de recomendaciones: Como si se trata de nuestro dependiente virtual, este sistema formula preguntas al visitante al tiempo que realiza una búsqueda personalizada en la base de datos de productos. El resultado será un listado de productos recomendados que tendrán que ver con el estado de ánimo del visitante en ese momento.

9. Sistema de subasta: Si contamos con productos que están fuera de temporada o que no han salido por alguna razón, podemos ponerlos en el sistema de subasta. De esta forma, permitiremos a los clientes pujar por esos artículos y nosotros emitiremos ordenes de venta a

determinados precios. Así, podremos especificar al sistema que formalice la venta de un producto a un precio determinado siempre que exista una deman-

Las ofertas

pueden ser un reclamo para conseguir nuevos clientes en internet

de x productos. Es un sistema parecido al de la bolsa donde compradores y vendedores lanzan órdenes de compra y venta a determinados precios que se verán realizadas de forma automática siempre que oferta y demanda casen.

10. Posibilidad de bajarse una selección del catálogo para verlo desconectado. Para catálogos de productos con gran carga gráfica, se recomienda incluir un sistema que permita al visitante elegir los productos que le interese ver offline y que éste cree un archivo comprimido que el interesado descomprimirá una vez se desconecte.

11. Boletín electrónico gratuito o actualización de sus productos a todos los

visitantes. Un boletín electrónico es una opción efectiva para mantenerse en contacto con los clientes potenciales. Es mucho más efectiva que una versión impresa, pues ahorra costos de impresión y distribución.

12. Cualquiera que conteste el teléfono en una empresa dirá que siempre responde a las mismas preguntas durante todo el día. Son las preguntas que tanto los clientes como los que desean obtener más información sobre la empresa realizan constantemente antes de empezar una relación comercial. La web puede reproducir una lista con las preguntas más frecuentes y así habrá demolido una barrera más para hacer negocios con sus clientes, a la vez que libera en parte de esa tarea al personal de la empresa.

13. Ofrecer una imagen de responsabilidad y de confianza para hacer negocios. ¿Cómo logramos esto? Comprendiendo cuáles son las formas en las que nuestros visitantes pueden evaluarnos. Lo primero que nuestros visitantes ven de nuestro negocio es nuestro sitio virtual, por lo cual, asegúrate de que el mismo dé una imagen profesional y seria (no confundir con aburrida).

INNOVACIONES Y DESARROLLOS TECNOLÓGICOS SOC.COOP.

CALIFICADA POR LA J.J.C.C. COMO CENTRO ESPECIAL DE EMPLEO Nº REGISTRO: CLM 16004

CENTRO DE EMPRESAS, 10-12. CRA. TERMINILLO KM 2 16003 CUENCA

TF. 969240611. FAX 969233858 E-MAIL: IDTCUEN@teleline.es

ASISTENCIA
TECNICA



COBERTURA
REGIONAL

PROVEEDORES INTEGRALES DE INFORMÁTICA, OFIMÁTICA E INTERNET
VENTA DE EQUIPOS, IMPRESORAS, SCANNERS, REGISTRADORAS, DISQUETES,
CD'S, TINTA IMPRESORA (NUEVA O REICLADA)... TAMBIÉN USADOS, PORTÁTILES.
DISEÑO PAGINAS WEB, CORREO Y COMERCIO ELECTRONICO...