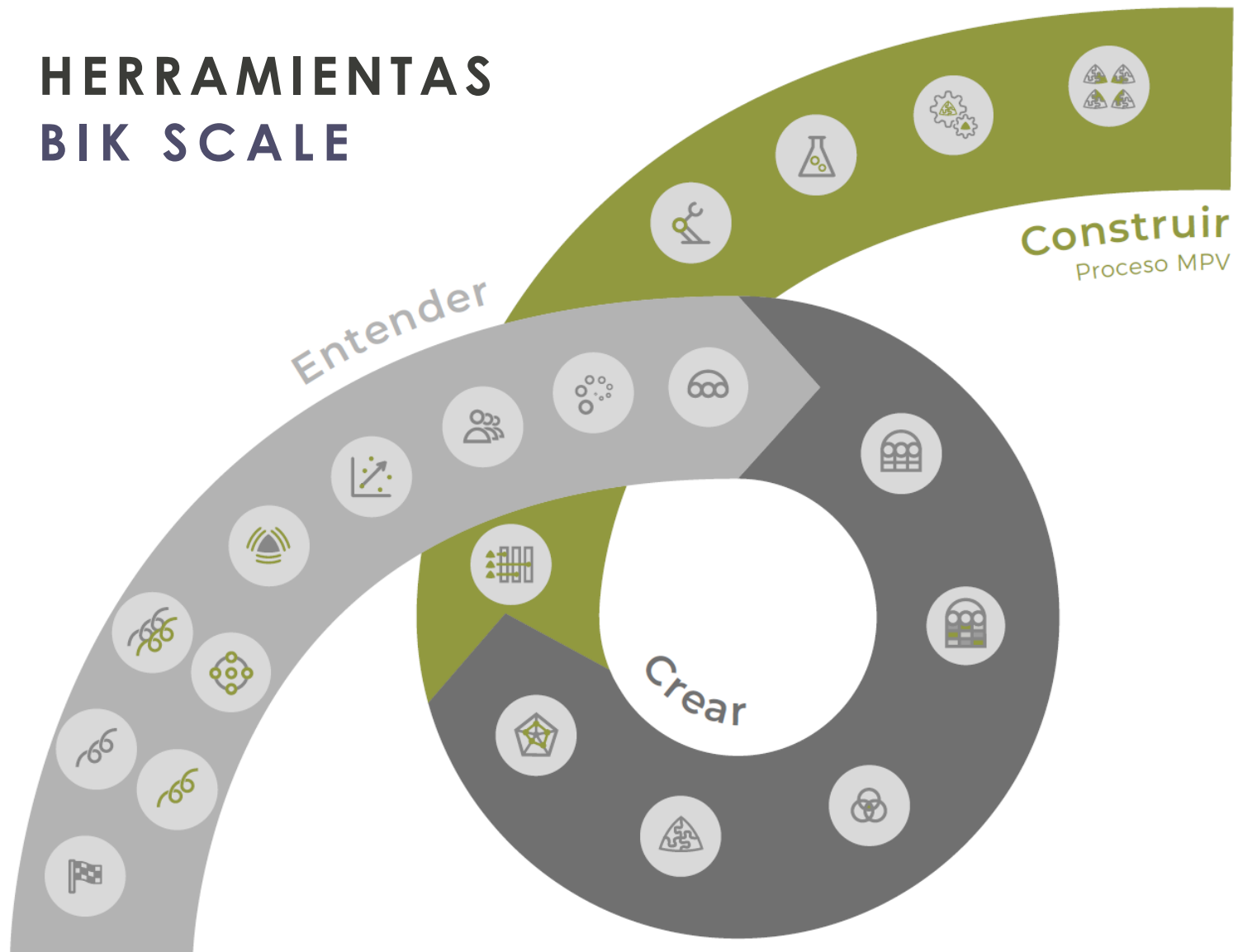


# BIK!

CEEI

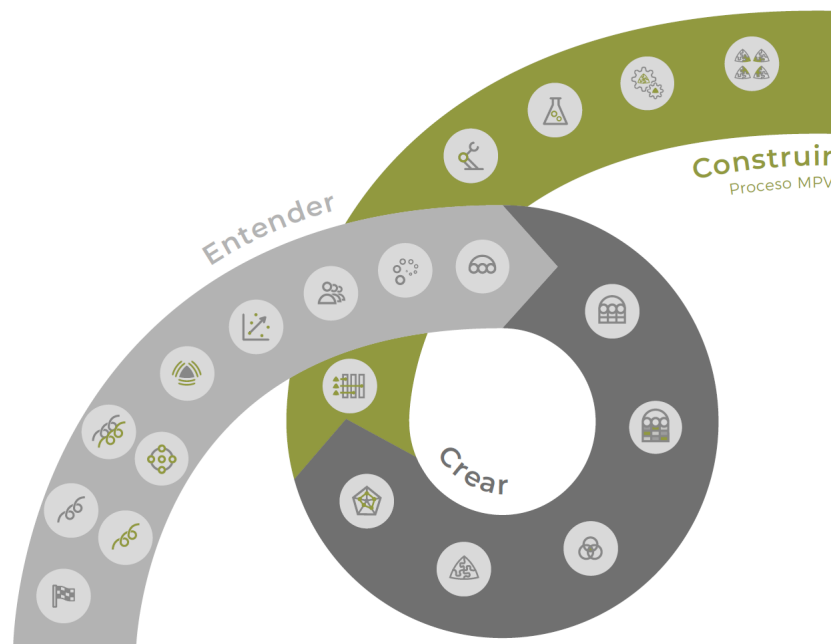


## HERRAMIENTAS BIK SCALE



# HERRAMIENTAS

## BIK SCALE



Es un **ecosistema con una filosofía, método** y unas **herramientas** interdependientes que permiten **entender, crear y construir oportunidades** de mercado traducibles en modelos de negocio para los **diferentes niveles de actuación** (*Empresa, Unidades de Negocio, Productos/Servicios y Atributos*).

Las **conclusiones parciales** en cada una de las **fases y herramientas** del proceso, generan un **marco estratégico estructurado** desde la **concepción hasta la implementación del proyecto**; permitiendo la **trazabilidad e interacción** en **equipos multidisciplinares** de proyecto durante cualquier punto de las fases de desarrollo.

### Entender

- Kick-Off Factores de éxito
- Definición del reto
- Evolución de empresa
- Posición en Benchmark
- Evolución del sector
- Actor/Customer Journey
- Alineación de la empresa y el sector
- Abstracción
- Red de Valor
- Paraguas

### Crear

- Matriz territorio de Oportunidad
- Escenarios de Oportunidad
- Valoración de la Matriz
- Valoración de escenarios
- Tendencias en la Oportunidad

### Construir

- Ponderación
- Productivizar
- Prototipado
- Matriz MPV
- Test de Usuario





# TENDENCIAS Tecnología y Ciencia

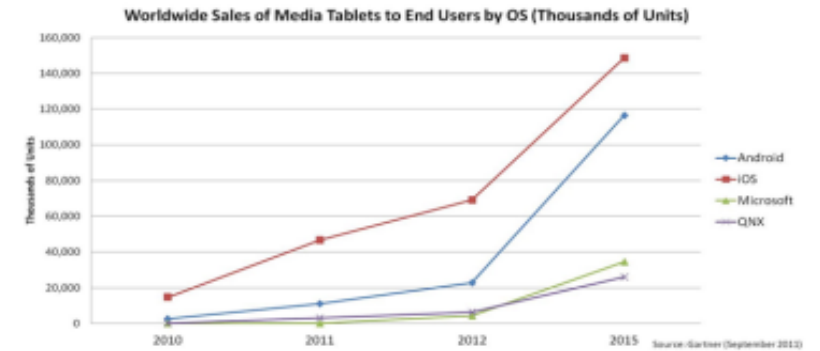
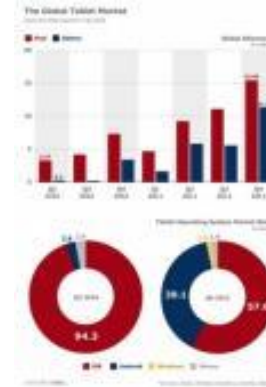




# Dispositivos que superan expectativas

- Las ventas de **tablets** contra pronóstico de los expertos IT superan las previsiones de iPads. La entrada de los **grandes players** emulando la propuesta de *Apple*, hacen prever un desarrollo de **base de clientes** y con un **gran mercado** y **ecosistema** de aplicaciones con gran recorrido.

Fuente: [Gartner 2011](#)



Se proyectan ventas en el 2015 hasta llegar a los **326,3 millones** de unidades

- El mercado de **Apps** experimenta un **sorprendente** fenómeno de **crecimiento** en todos los **segmentos educativos: preescolar, estudiantil y universitario**.
- Altos márgenes y crecimiento obtienen las aplicaciones para **preescolares**, siendo los **propios padres** usuarios de *smartphones* y *tablets* los **compradores** y **prescriptores**.

Fuente: [Teacherstech 2011](#)

