

BIK

ROCKET



ELEMENTAL , QUERIDO WATSON!



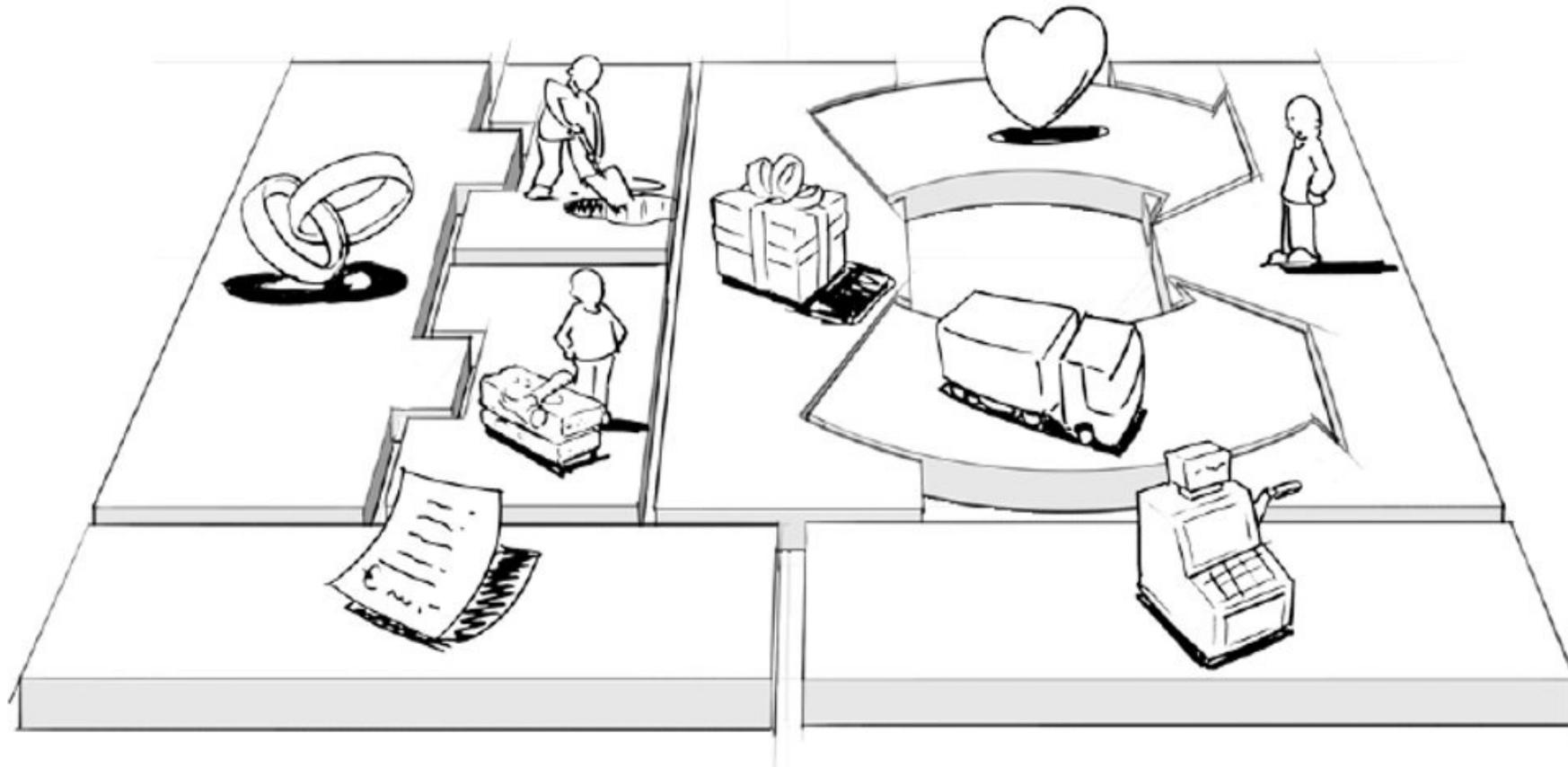
GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

IVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

¿Por Dónde Comienzo?



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

CENTROS EDUCATIVOS

PLAY STORE

UNITY

Recursos clave

COMUNICACIÓN

CELULARES CON SUS FAMILIAS

CONOCIMIENTO TECNICO Y PRACTICO

HARDWARE SOFTWARE

CREACIÓN DE OBJETOS MATERIALES

SERVICIO AUTOMATIZADO

MEJORAR EL PROCESO COGNITIVO

MEJORAR EL PROCESO COGNITIVO

Canales

REDES SOCIALES

ONLINE SITIOS WEB

CONTACTO TELEFONICO

ADMINISTRAR DE CONTENIDOS EDUCATIVOS

TECNICA PARA LERDA UNO CHAT DE MENSAJES

ESTUDIANTES ENTRE 13-16

MADRES DE FAMILIA

CENTROS EDUCATIVOS

A DE JUVENES CON EQUIPOS PARA O CELULARES PARA SUS PADRES

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

Estructura de costes

INFRAESTRUCTURA TIC

MANTENIMIENTO DE LA BASE DE DATOS

PUBLICIDAD Y MARKETING

RECURSOS HUMANOS

PROGRAMACIÓN DE LA APLICACIÓN

Fuentes de ingresos

MARKETING Y PUBLICIDAD

COBROS INICIALES PARA SU USO

DEPOSITOS BANCARIOS

ENTRADA DE PAGO PARA LA CARGA Y MANTENIMIENTO

ENTRADA DE PAGO PARA LA CARGA Y MANTENIMIENTO



Business Model Canvas

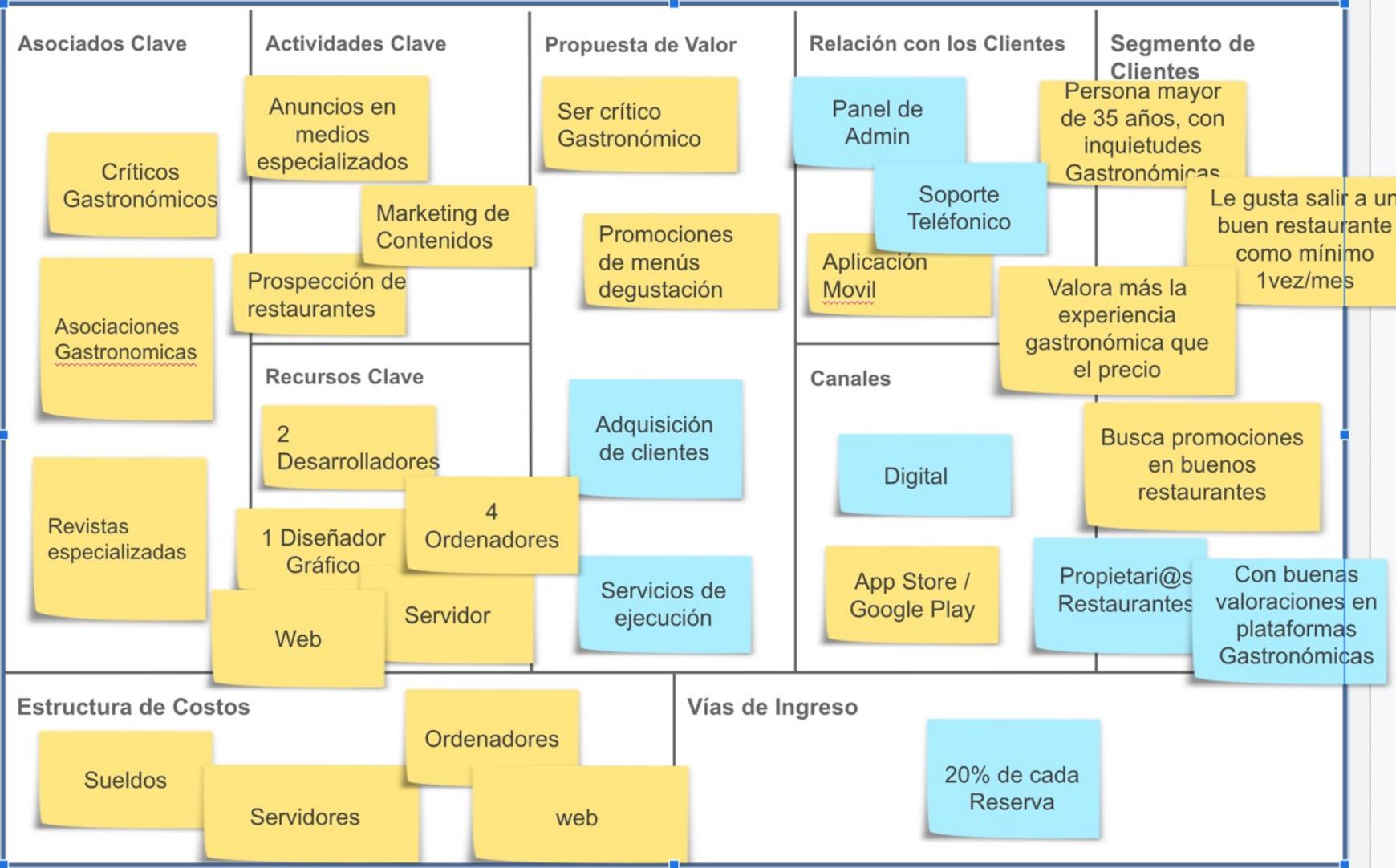
Diseñado por:

TEST APP

Diseñado para:

En: dd/mm/aaaa

Iteración #



¿Por Dónde Comienzo?



Formulación de hipótesis



Priorización de hipótesis

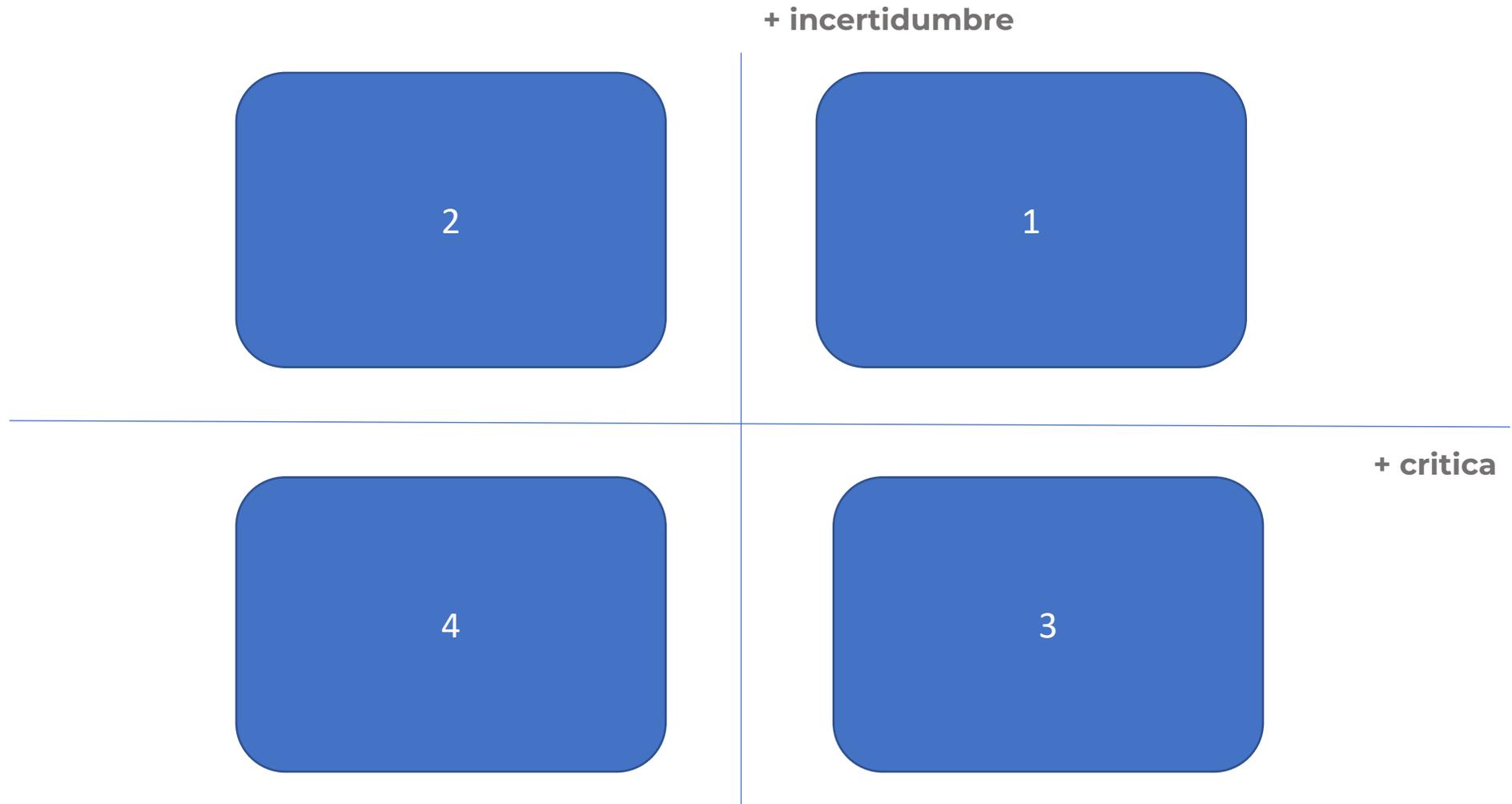


Priorización de segmento
de usuario

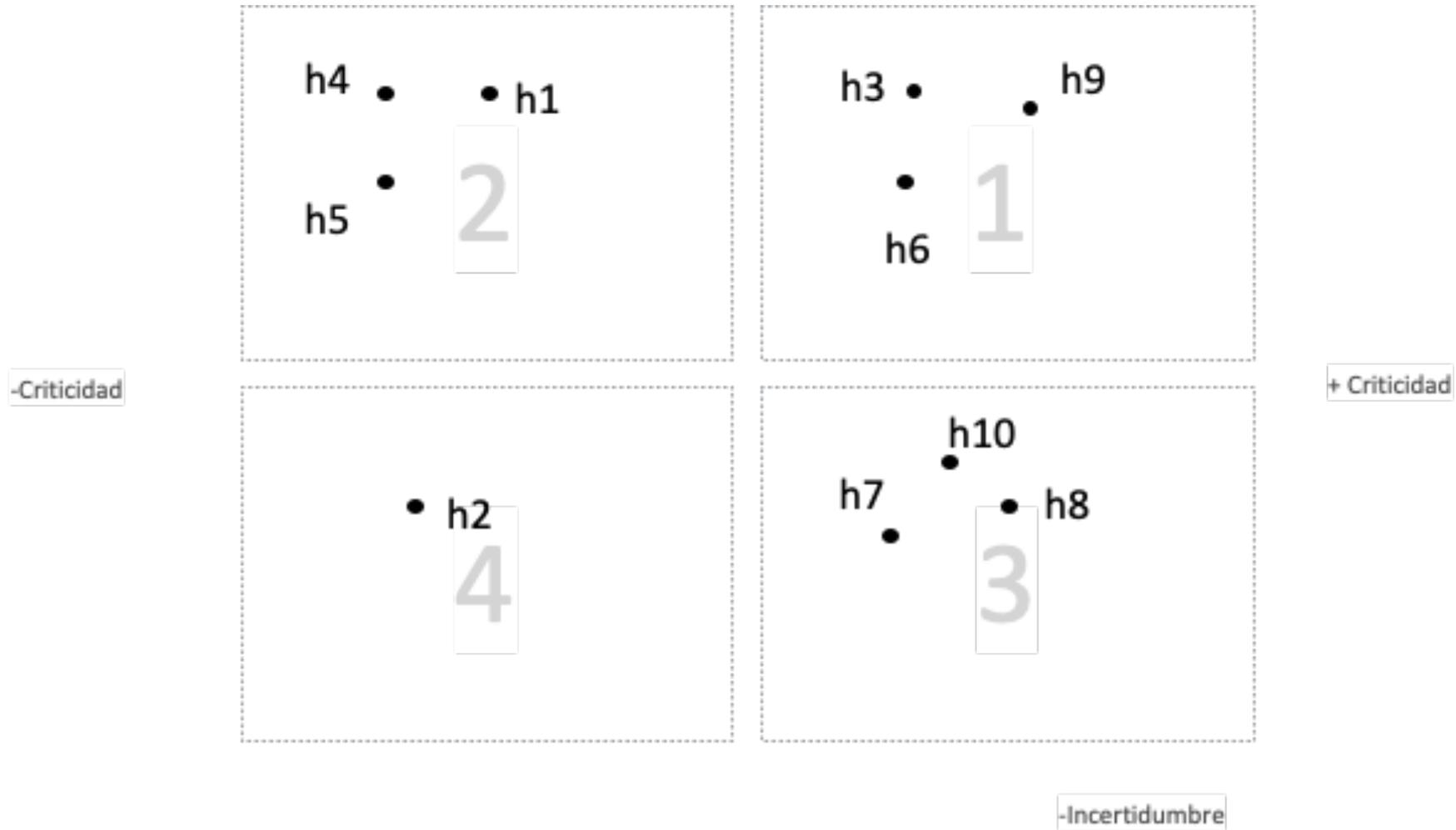
Formulación de Hipótesis

Nosotros creemos que [asunción]

Priorización de Hipótesis



Priorización de Hipótesis



Priorización Segmento de Usuario

Persona mayor de
35 años con
inquietudes
gastronómicas.

S1 = h3

Propietarios de
restaurantes con
buenas
valoraciones en
plataformas
gastronómicas

S2 = h6

Priorización Segmento de Usuario

K1 = TAM



1 – 0 y 100
2 – 100 – 1000
3 – 1000-10.000

K2 = Accesibilidad



1 – semanas
2 – días
3 – horas

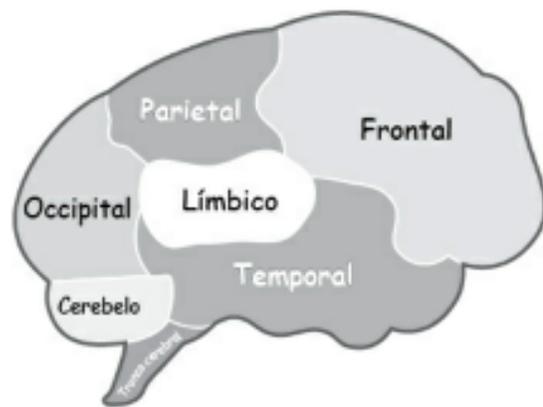
K3= Lo que el usuario
está dispuesto a pagar.



1 – 0 y 10€
2 – 10€ – 100€
3 – 100€ - 500€

	K1	K2	K3	RESULT ADO
S1	3	2	2	12
S2	1	1	3	3
...				
Sn	1	2	1	

Investigación



El cerebro humano simplificado



Investigación





1MIN

DONDE PODEMOS ENCONTRAR A USUARIOS PARA HACER ENTREVISTAS?

Encontrando Clientes para hacer Entrevistas



Encuestas



*PRIMERO TENEMOS QUE SABER
QUE PREGUNTAR.*



Consejos para hacer Entrevistas



Señales



OBSERVACIONES

ENTREVISTA

- 1) Objetivos y límites del proyecto.
- 2) Descripción del tema a tratar.
- 3) Preguntas a realizar.

¿qué has descubierto que no supieras?

¿qué crees que te faltó por descubrir?

USUARIO/CLIENTE

- 1) Nombre/edad/profesión
- 2) Nivel cultural.
- 3) ¿cuál es su relación con el tema a tratar?

¿qué te ha impactado?

¿qué preguntas te gustaría hacer si hubiera una próxima vez?

Matriz de Feedback



Cosas que más agradan al usuario.

Criticas constructivas que suman y aportan valor al resultado final

Preguntas que surgen durante el proceso.

Nuevas ideas que hayan surgido de la original.

TE APOYAS EN UNA METODOLOGÍA DE IDEACIÓN



FINANCIA:



ORGANIZA:



Acceso a las herramientas BIK.



Google

CEEI ELCHE

¿DUDAS?

¿PREGUNTAS?

jsalas@ceei-elche.com

t.avila@ceei-elche.com

tbueno@ceei-elche.com



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

IVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **BIK**

ROCKET

