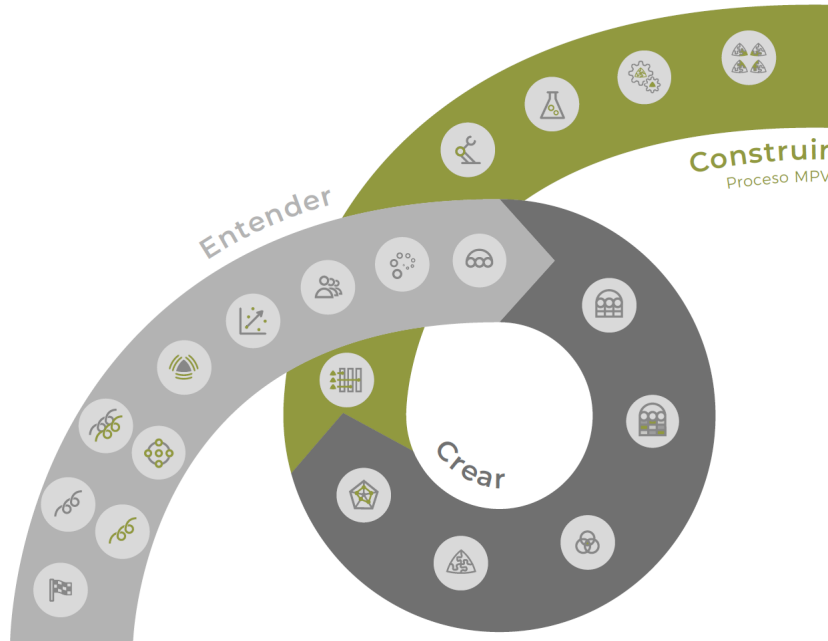


HERRAMIENTAS

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 | | |



FASE CREAR

VALORACIÓN DE LA MATRIZ

(Visualizando las áreas de interés)

¿QUÉ ES?

Es una herramienta para reflexionar y ponderar sobre las áreas de desarrollo dentro del territorio de oportunidad.

OBJETIVO

Identificar las áreas de mayor potencial y generar el debate que permita valorar el nivel de importancia de cada una de estas áreas.





MODO DE USO

- 01.** Determina los factores estratégicos que permiten discriminar entre las áreas de negocio para decidir a cuales se les van a dedicar más recursos cuando los mismos son limitados. Estos factores pueden incluir impacto en ventas, rentabilidad, plazo de ejecución, ...
- 02.** Has una valoración de 1 a 3 de cada una de las áreas basado en los factores estratégicos.
- 03.** En función de toda la información de paraguas *statement* (contexto del proyecto) agrupa (si es necesario) las áreas que formarán los escenarios de oportunidad.
- 04.** En este ejercicio no se deben excluir las áreas de menor valoración, el objetivo es identificar las oportunidades que recibirán una mayor atención y dedicación de recursos en el proceso creativo cuanto estos son limitados

