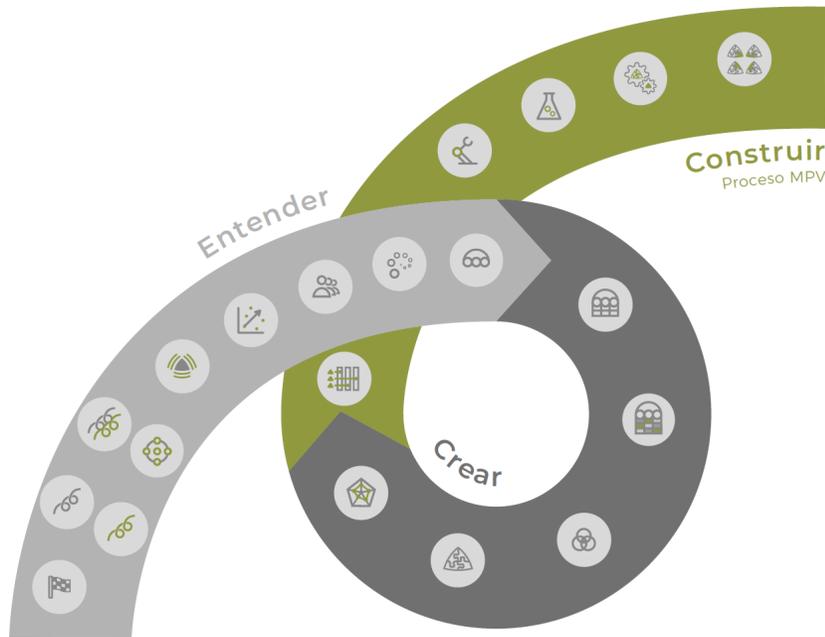


HERRAMIENTAS

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

MATRIZ TERRITORIO DE OPORTUNIDAD

(Cruce de líneas de actuación para la solución)



¿QUÉ ES?

Es el resultado del despliegue del statement en áreas de negocio y canales de venta; definiendo el territorio en el cual la entidad está legitimada para actuar a presente y futuro. La matriz resultante define las posibilidades de desarrollo orgánico de la compañía, unidad de negocio, producto servicio, atributo, ...

OBJETIVO

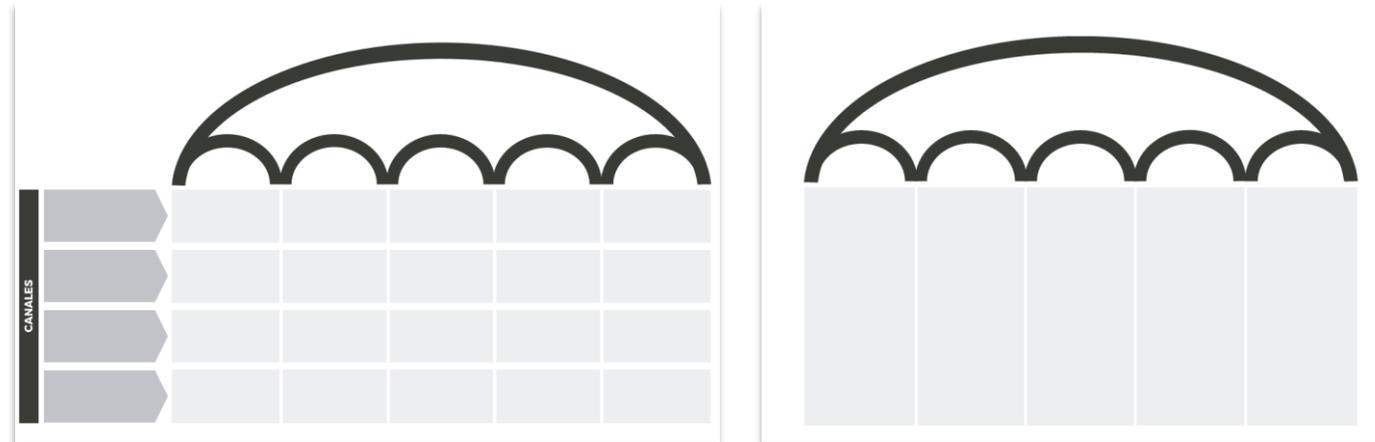
Identificar las áreas de mayor potencial de desarrollo de la compañía cruzando las áreas de actividad (oferta potencial) vs los mercados (la demanda potencial).





MODO DE USO

- 01.** Copia y pega el *statement* en la plantilla del paraguas.
- 02.** Traduce las acciones implícitas en el *statement* en verticales de actuación (funciones, áreas y subáreas de actividad de La empresa, unidad de negocio, ...).
- 03.** Determina cuales son los potenciales canales/mercados a través de los cuales este valor llega al cliente final planteando la canalidad.
- 04.** Verifica en cuáles verticales y transversales están representadas las variables principales de la compañía.
- 05.** En cada uno de los cruces (vertical vs. transversal) identifica con un titular el potencial ámbito de actuación de este vertical para ese mercado/cliente.





FACTORES DE ÉXITO DEL PROYECTO

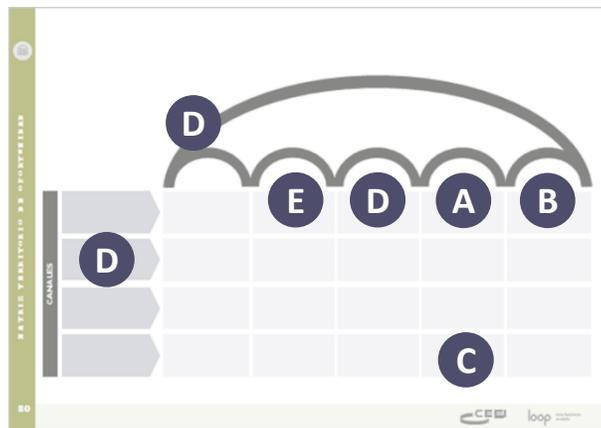
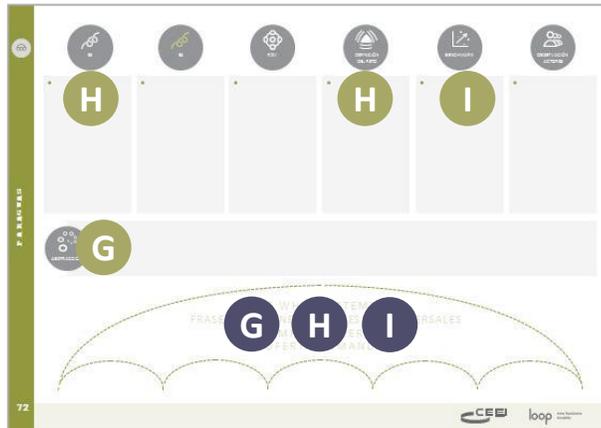
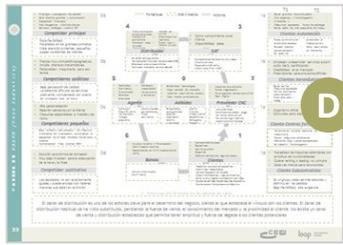
SEÑALES	EXPLICACIONES
<ul style="list-style-type: none"> Mayor la rentabilidad de la empresa con el cliente Controlar el número de facturas para evitar el fraude en un SII Crear un modelo de negocio que permita a la empresa crecer y tener un potencial de expansión de negocio CAPEX no superior 	<ul style="list-style-type: none"> Mayor la motivación del equipo de trabajo Fortalecer la comunicación interna Resolución de problemas de calidad de productos de manera rápida con el cliente Optimizar los recursos, desarrollo y renovación de talento Fortalecer la eficiencia y agilidad en los procesos internos

REVISIÓN DE RIESGOS (RISK REGISTER)

DESCRIPCIÓN	IMPACTO	PROBABILIDAD	SEVERIDAD	MITIGACIÓN
REVISIÓN DE RIESGOS	Alta	Alta	Alta	...
REVISIÓN DE RIESGOS	Alta	Alta	Alta	...
REVISIÓN DE RIESGOS	Alta	Alta	Alta	...
REVISIÓN DE RIESGOS	Alta	Alta	Alta	...

EVOLUCIÓN DE RIESGOS (RISK REGISTER)

INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR
...
...
...
...



Detalle de los cruces en el Modo de Uso, slide anterior

- X Origen información
- X Destino donde se emplea la información

REVISIÓN DE RIESGOS (RISK REGISTER)

DESCRIPCIÓN	IMPACTO	PROBABILIDAD	SEVERIDAD
...
...
...
...

