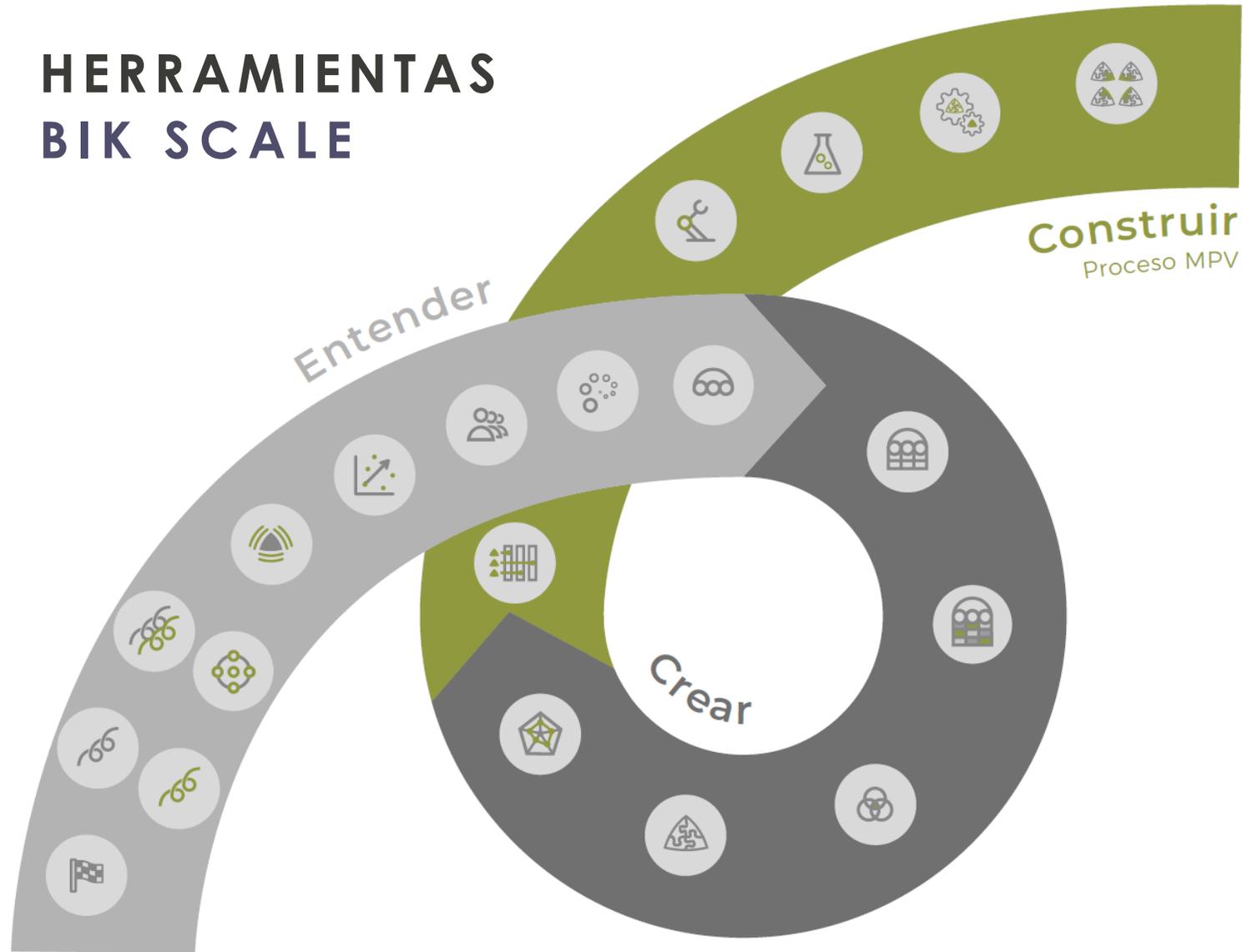


BIK!
CEEI

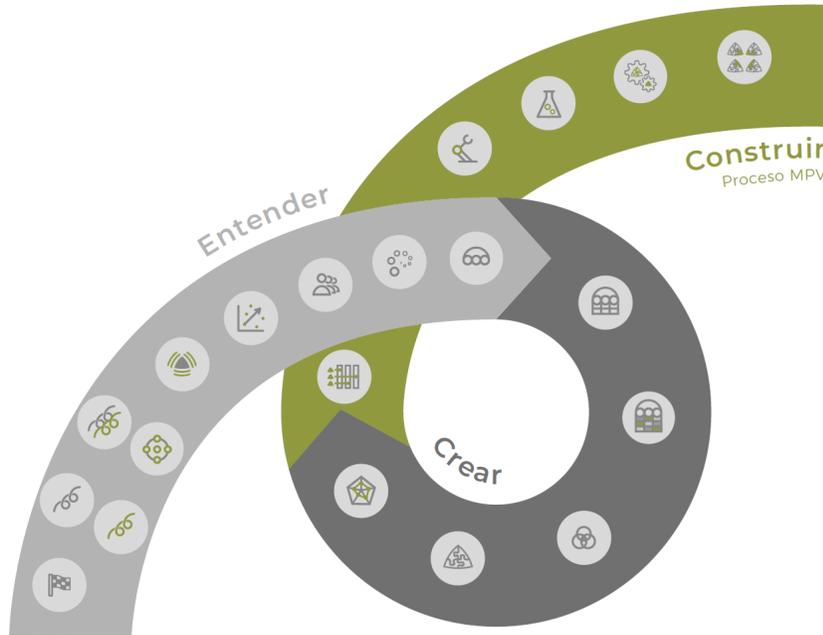


HERRAMIENTAS BIK SCALE



Construir
Proceso MPV

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 ENTENDER

ACTOR JOURNEY

(Relación oferta/demanda en el tiempo)

¿QUÉ ES?

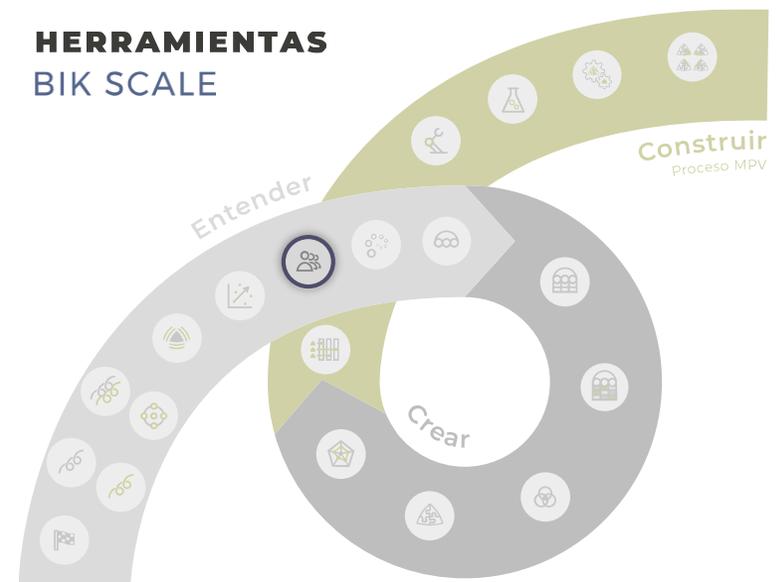
Es una herramienta genérica para representar y analizar el perfil del usuario/cliente/*stakeholder* frente a la secuencia antes, durante y después de la propuesta de valor, en la que se indican la valoración “positivo, neutro o negativo” durante todo el proceso.

OBJETIVO

Mediante el análisis de los pasos o pautas en el comportamiento del *stakeholder*, se infieren sus necesidades y se determinan las oportunidades de acciones puntuales o globales (estratégicas o tácticas) en la secuencia de uso.

Permite validar una segmentación de usuarios, necesidades y contextos.

HERRAMIENTAS BIK SCALE





MODO DE USO

- 01.** Antes de iniciar el estudio identifica que información quiero obtener de los actores en la secuencia de uso y que responda a los objetivos del proyecto en primera instancia y al reto estratégico en segunda.
- 02.** Selecciona el muestreo de usuarios tipo.
- 03.** Describe el perfil de cada uno de ellos (reales o hipotéticos).
- 04.** Representa cada uno de los pasos o pautas que el usuario sigue en la secuencia de uso.
- 05.** En cada paso determina si constituye una experiencia positiva, neutra o negativa.
- 06.** Analiza como el producto o servicio estudiado puede contribuir a convertir en positivas las experiencias neutras o negativas.
- 07.** Analizan los puntos críticos o decisivos y se establecen las acciones puntuales o globales durante toda la secuencia.
- 08.** Haz conclusiones del Journey de cada actor relevante y compáralas con la de los otros actores.





1. Descripción/Síntesis del Actor/costumer journey

A large dashed rectangular box intended for a detailed description of the actor/customer journey.

