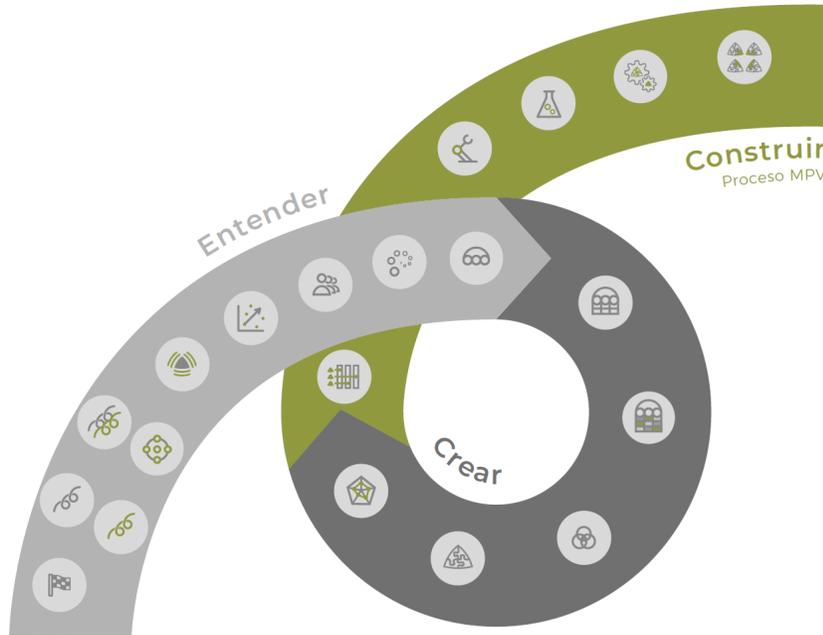


HERRAMIENTAS

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



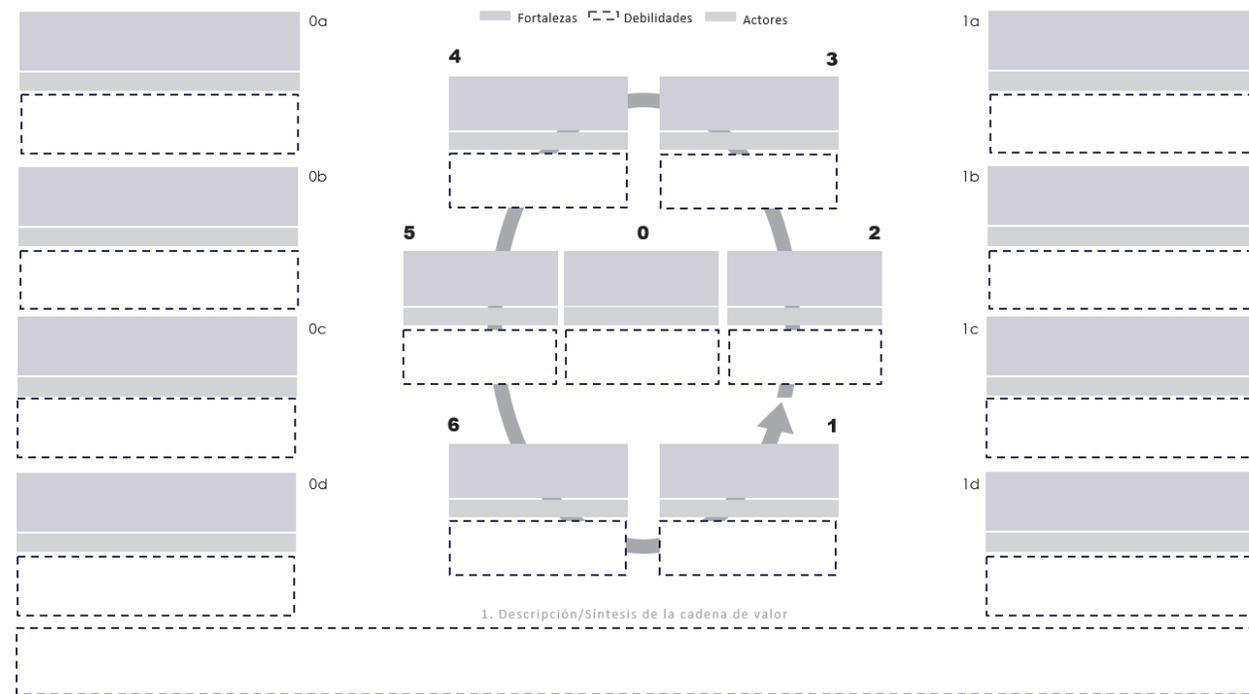
RED DE VALOR

(Ecosistema de negocio)



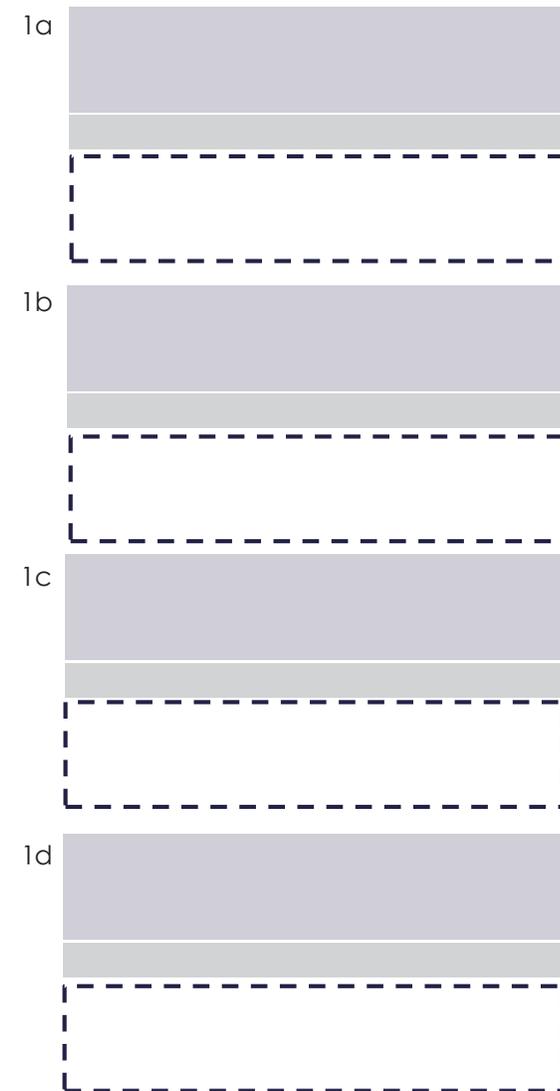
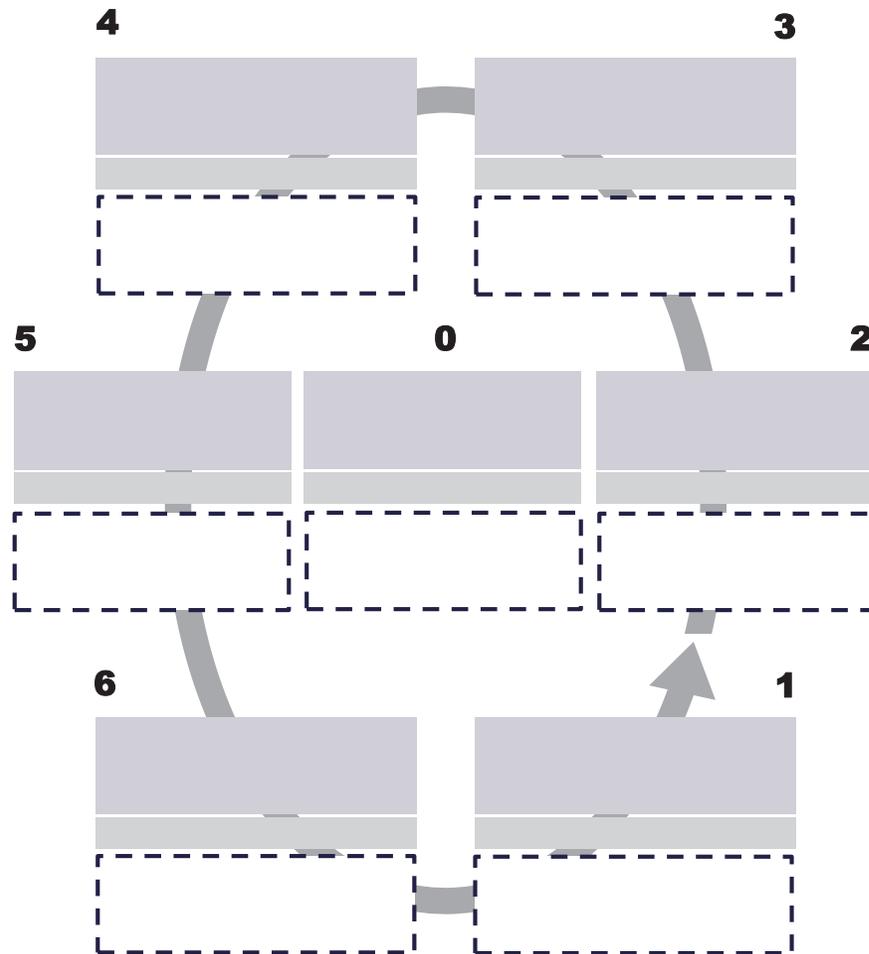
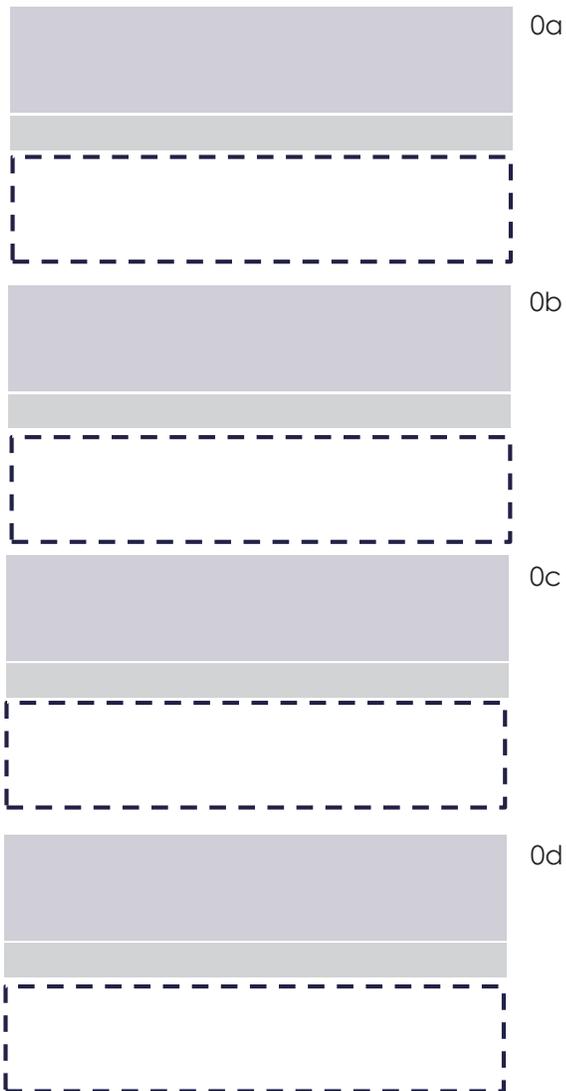
MODO DE USO

- 01.** Se identifican los principales actores relevantes (stakeholders) en el ecosistema del negocio.
- 02.** Se plasman los actores en el diagrama comenzando por la empresa objeto del proyecto (0), los competidores de referencia (0A, 0B...), segmentación de clientes (1A, 1B...), la canalidad/distribución (2), y resto de los actores “aguas arriba” hasta llegar a proveedores base, describiendo la cadena de suministro.
- 03.** Para cada uno de los actores se plasman las debilidades y fortalezas relativas a la empresa y al mercado.
- 04.** Analizando los distintos actores y los modelos de negocio en la red de valor se identifican las posibles oportunidades o amenazas en cuanto a interacciones y nuevos actores entrantes.
- 05.** El diagrama se hace para cada negocio, división, producto, atributo o hito objeto de análisis.





Fortalezas Debilidades Actores



1. Descripción/Síntesis de la cadena de valor

