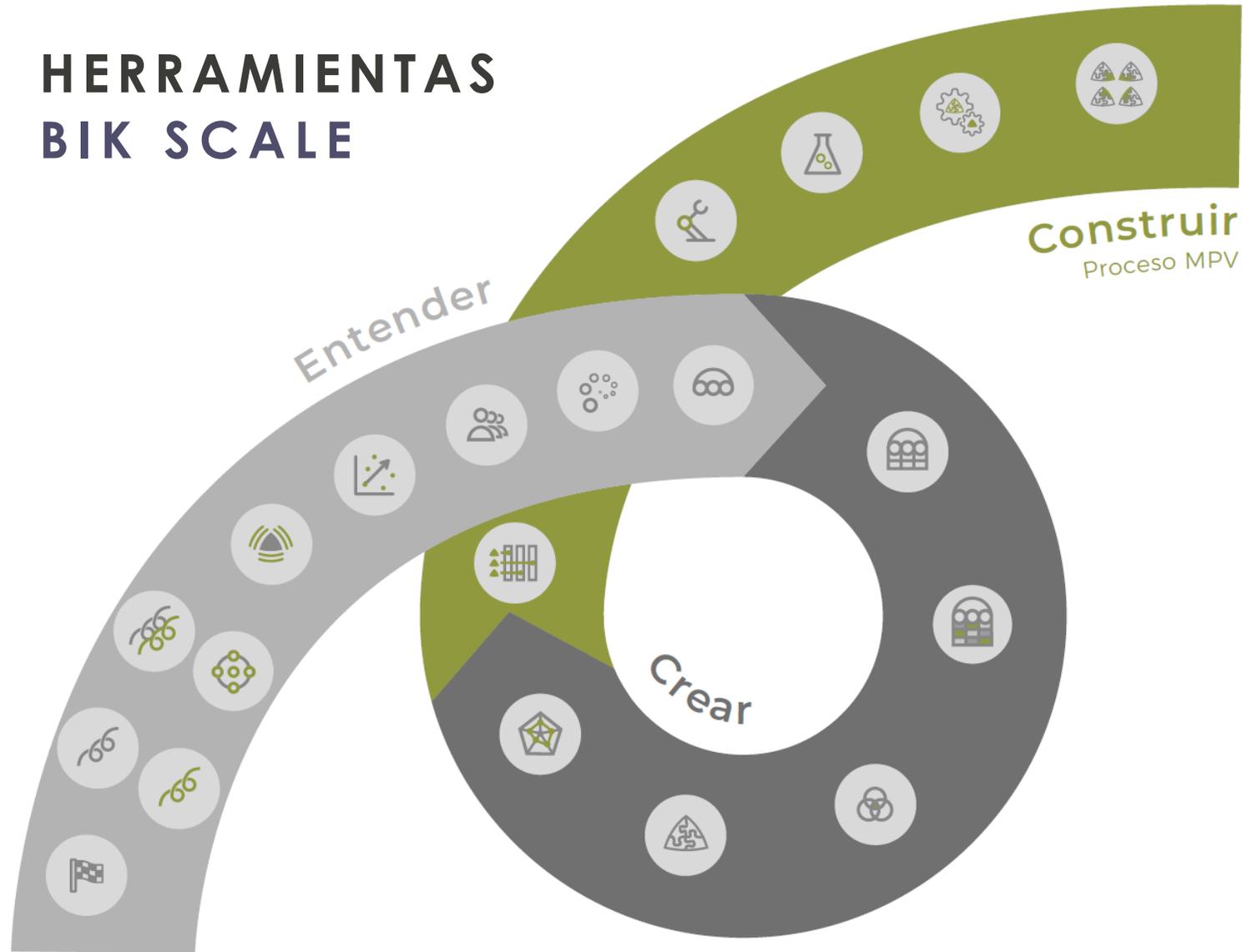


BIK!
CEEI

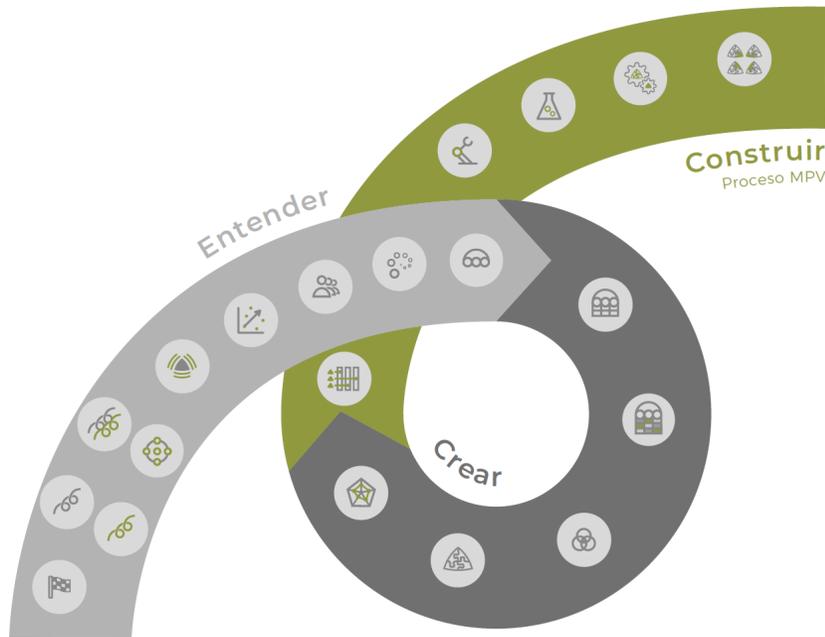


HERRAMIENTAS BIK SCALE



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 ESCENARIOS

(Relevancia y pertenencia de las soluciones)



¿QUÉ ES?

La valoración de escenarios es una herramienta AdHoc que genera y orienta el debate estratégico de la compañía, creando criterios para la toma de decisiones.

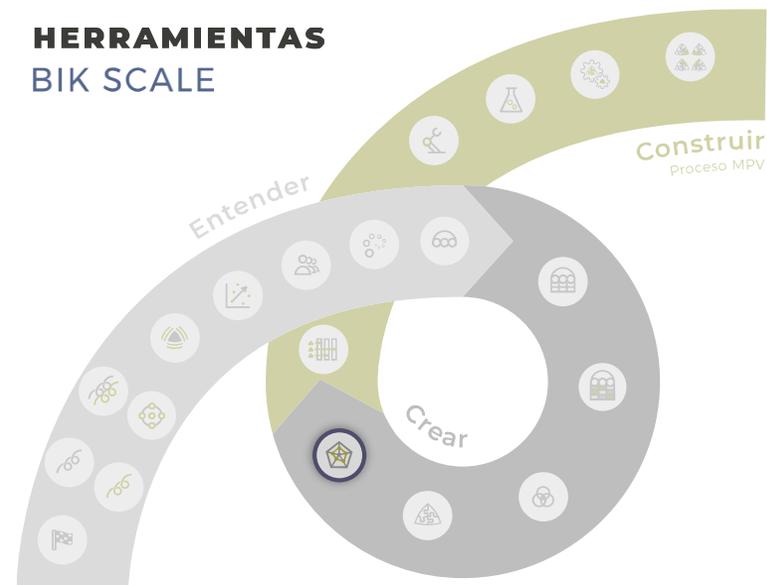
Todos los proyectos tienen dos niveles de criterios de valoración: estratégicos y tácticos. Ambos son susceptibles de tener la condición de “*must*”, es decir, factor “*sine qua non*”.

OBJETIVO

Esta herramienta busca la reflexión del equipo de trabajo, ya que pretende generar y orientar el debate estratégico creando criterios para la toma de decisiones como: la priorización de escenarios (estrategia de innovación), la productivización de funciones (arquitectura del portfolio y de los productos), y creación de la estrategia MPV (criterio preliminar para definir cuándo y cómo serían los lanzamientos).

Es una herramienta que requiere de ajuste y prueba, además de una evaluación comparada, ya que el resultado de las valoraciones es solo el inicio de la evaluación-valoración.

HERRAMIENTAS BIK SCALE





MODO DE USO

- 01.** Selecciona los criterios de evaluación en base a las restricciones y prioridades de la organización. Es importante no superar los 7-8 criterios para no distorsionar el análisis y que la herramienta permita asistir a discusiones y decisiones estratégicas.
- 02.** Asigna un porcentaje en el peso estratégico a cada uno de los criterios.
- 03.** Cada uno de los miembros del equipo asigna individualmente un valor (de 1 a 3) a cada una de las oportunidades en base a cada uno de los criterios.
- 04.** Elabora las gráficas “spiders” de cada uno de los miembros del equipo.
- 05.** Analiza en equipo y se discuten diferencias, valores extremos, consistencia de la oportunidad, así como otros criterios que puedan ser relevantes para la discusión.

VALORACIÓN DE ESCENARIOS

CRITERIOS DE VALORACIÓN

HOJA PARA CADA EVALUADOR

ES	E1	E2	E3	E4	E5	E6
1	Potencial económico					
2	Tiempo a favor					
3	Viabilidad tecnológica					
4	Complementariedad con negocios actuales					
5	Notoriedad / Impacto imagen de marca					
6	Barrera a la copia					
7	Ausencia de competidores					
8	Resistencia al cambio de la organización					

ESCENARIO A EJEMPLO

CARACTERÍSTICAS GENERALES

1. A mayor área, el escenario adquiere mayor potencial.
2. La valoración se hace de 1 a 3. En el que 3 es el máximo deseable y 1 el mínimo, en función de la pregunta.
3. Evalúa cada escenario personal e individualmente.
4. La valoración se efectúa en el contexto de la empresa HOY y en un marco de 3-5 años.
5. Si existe duda o desconocimiento en el criterio a valorar, *Evalúe: 2 e Indíquelo.*



FACTORES DE PRODUCTO-SERVICIO Y PROYECTO (0 factores de éxito del proyecto)

MERCADO ECONÓMICO	TÉCNICO TECNOLÓGICOS	CLIENTE USO USUARIOS
<p>Potencial económico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Potencial rentabilidad y/o mercado del concepto . • Óptimo: Mayor rentabilidad prevista a alcanzar. 	<p>Time to market (T2M)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo necesario para la salida al mercado de la oportunidad. • Óptimo: Menor tiempo posible. 	<p>Ausencia de competencia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Número de actores implicados y grado de proximidad de la competencia directa o indirecta al escenario. • Óptimo: Mínima competencia posible.
<p>Complementariedad con negocios actuales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grado en el que el escenario se complementa con otros negocios actuales del grupo. • Óptimo: Mayor grado de complementariedad (relativo). 	<p>Viabilidad tecnológica / operativa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grado de dificultad que puede presentar el desarrollo del concepto. • Óptimo: Máxima factibilidad para que el concepto pueda salir al mercado. 	<p>Resistencia al cambio por la organización/per-</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grado de resistencia que puede presentar la organización al cambio escenario/propuesto. • Óptimo: Alta aceptación y permeabilidad al cambio por parte de los integrantes de la organización.
<p>Notoriedad / impacto en la imagen de _____</p> <ul style="list-style-type: none"> • Potencial notoriedad e impacto que pueda generar el concepto en medios publicitarios o a nivel internacional. • Óptimo: Mayor notoriedad e impacto benéfico para la imagen de _____ 	<p>Barrera a la copia - emulación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grado de dificultad / interés de copia del concepto por actores actuales. • Óptimo: Mínima posibilidad de copia. 	

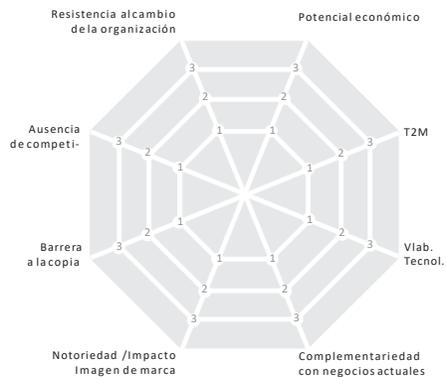


VALORACIÓN DE ESCENARIOS

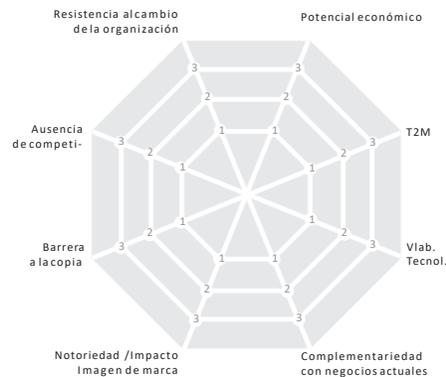
CRITERIOS DE VALORACIÓN

HOJA PARA CADA EVALUADOR

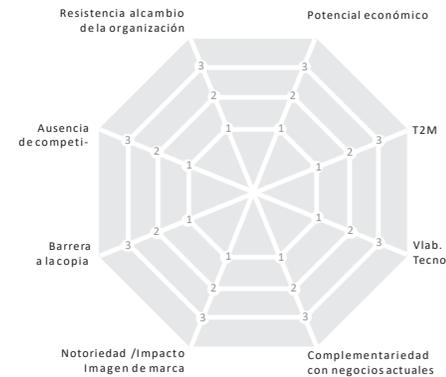
ESCENARIO _____



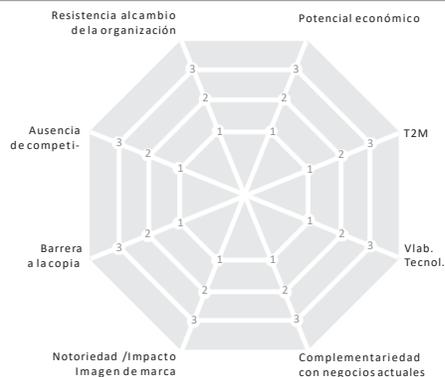
ESCENARIO _____



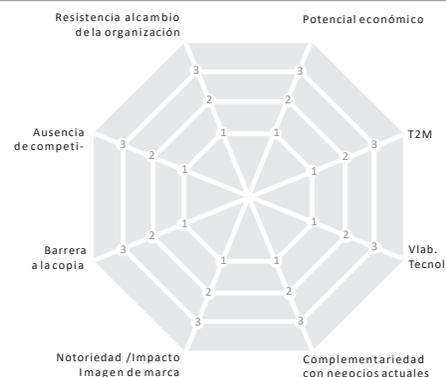
ESCENARIO _____



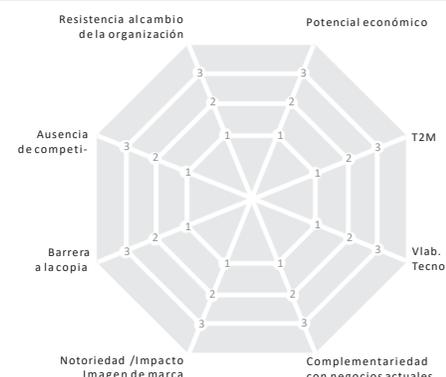
ESCENARIO _____



ESCENARIO _____



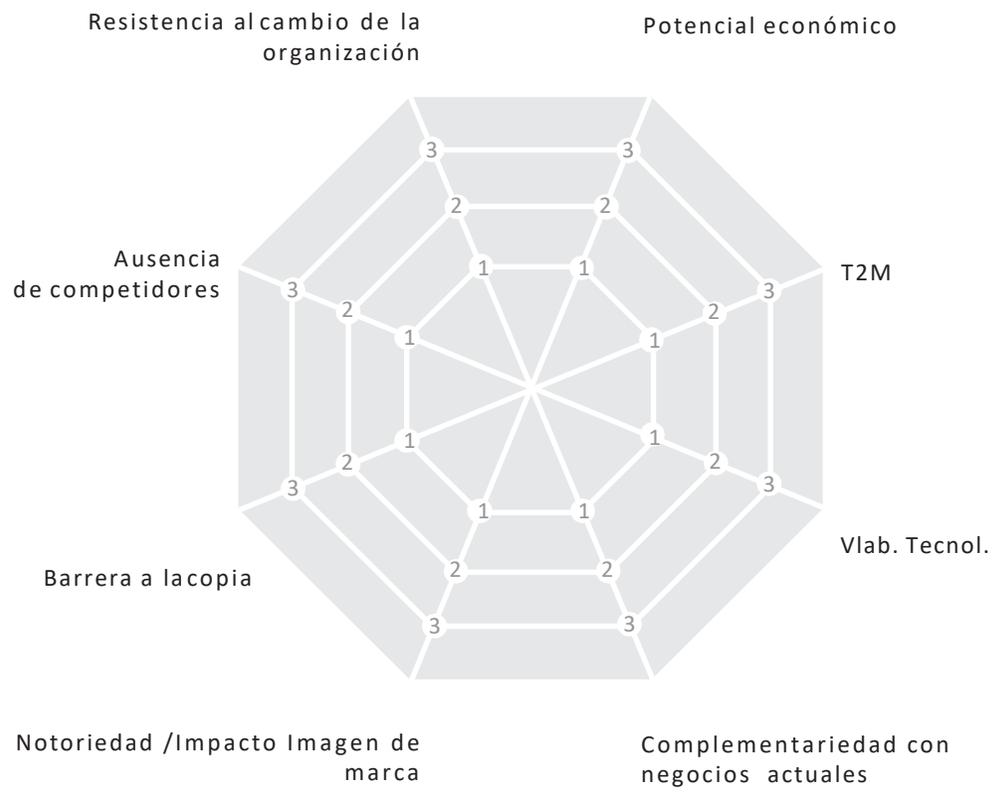
ESCENARIO _____



	E1	E2	E3	E4	E5	E6
1 <i>Potencial económico</i>						
2 <i>Time to Market</i>						
3 <i>Viabilidad tecnológica</i>						
4 <i>Complementariedad con negocios actuales</i>						
5 <i>Notoriedad / Impacto imagen de marca</i>						
6 <i>Barrera a la copia</i>						
7 <i>Ausencia de competidores</i>						
8 <i>Resistencia al cambio de la organización</i>						



ESCENARIO A EJEMPLO



CARACTERÍSTICAS GENERALES

1. A mayor área, el escenario adquiere mayor potencial.
2. La valoración se hace de 1 a 3. En el que 3 es el máximo deseable y 1 el mínimo, en función de la pregunta.
3. Evalúa cada escenario personal e individualmente.
4. La valoración se efectúa en el contexto de la empresa HOY y en un marco de 3-5 años.
5. Sí existe duda o desconocimiento en el criterio a valorar. *Evalúe: 2 e Indíquelo.*