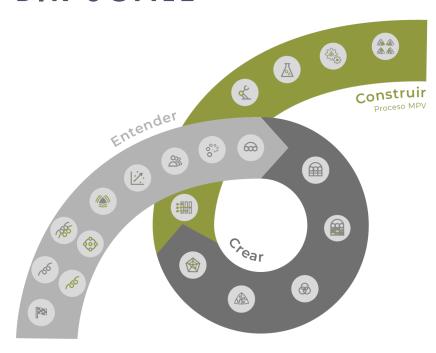


# HERRAMIENTAS BIK SCALE



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





# EVOLUCIÓN DE EMPRESA

(Conocimiento en perspectiva de la organización)



### ¿QUÉ ES?

Es una herramienta para identificar y reflexionar sobre los hitos o puntos de inflexión en la historia de la organización. Permite analizar patrones en la evolución, identificar el momentum y realizar diagnósticos lo que permite diseñar acciones de énfasis o corrección.

La evolución de empresa proyecta directrices de futuro a cualquiera de los niveles de la organización (organización, unidad de negocio, producto/servicio o sus atributos).

### **OBJETIVO**

La evolución de la empresa permite identificar y listar cronológicamente los hitos que han sido decisivos en su trayectoria para encontrar relaciones o elementos de causalidad que se puedan proyectar hacia el futuro. Esta herramienta permite construir desde la visión de cuál es la posición natural de la organización y cuál es el camino más directo y asequible para conseguir sus objetivos.

Adicionalmente la evolución permitirá identificar las tendencias e inquietudes que definen el Reto.





#### MODO DE USO

- 01. Lista separadamente los principales hitos o puntos de inflexión en la historia de la empresa sin filtros. Desde el inicio hasta el presente.
- ldentifica los que han representado un cambio fundamental histórico en la evolución de la empresa y utilízalos para separa las etapas (inicio, pasado y presente).
- Ordena y coloca el resto de los hitos según su ubicación cronológica en referencia a los hitos que marcan el cambio de etapa y fíltralos en tecnológicos, de mercado y sociales.
- **04.** Identifica las principales Tendencias (T) y Desiderátums (D) que se estiman relevantes para el futuro de la empresa. Tendencia es una directriz dentro de la compañía con hechos concretos y Desiderátum es una visión/deseo sobre la que no existe evidencia.
- **05.** Filtra las tendencias y desiderátums en tecnológicos, de mercado y sociales y plásmalas en la plantilla de manera similar a los hitos. Identifica los hitos que han marcado un momento de inflexión y que ayudan a plantear la evolución en términos de inicios, pasado y presente.
- Haz una lectura en diagonal de los hitos históricos de la empresa y escribe una frase en la que se sintetice la evolución de la empresa. Esta síntesis se redacta en términos de momentum (fuerzas y contexto que operan sobre la organización).
- **07.** Haz una lectura en diagonal de las tendencias y desiderátums a futuro y sintetízalos en términos de drivers o directrices de futuro. Esta síntesis es también un ejercicio de inferencia del futuro.
- **08.** Copia las tendencias y desiderátums de evolución de empresa y pégalas en la plantilla de Tendencias, Oportunidades y Retos.





