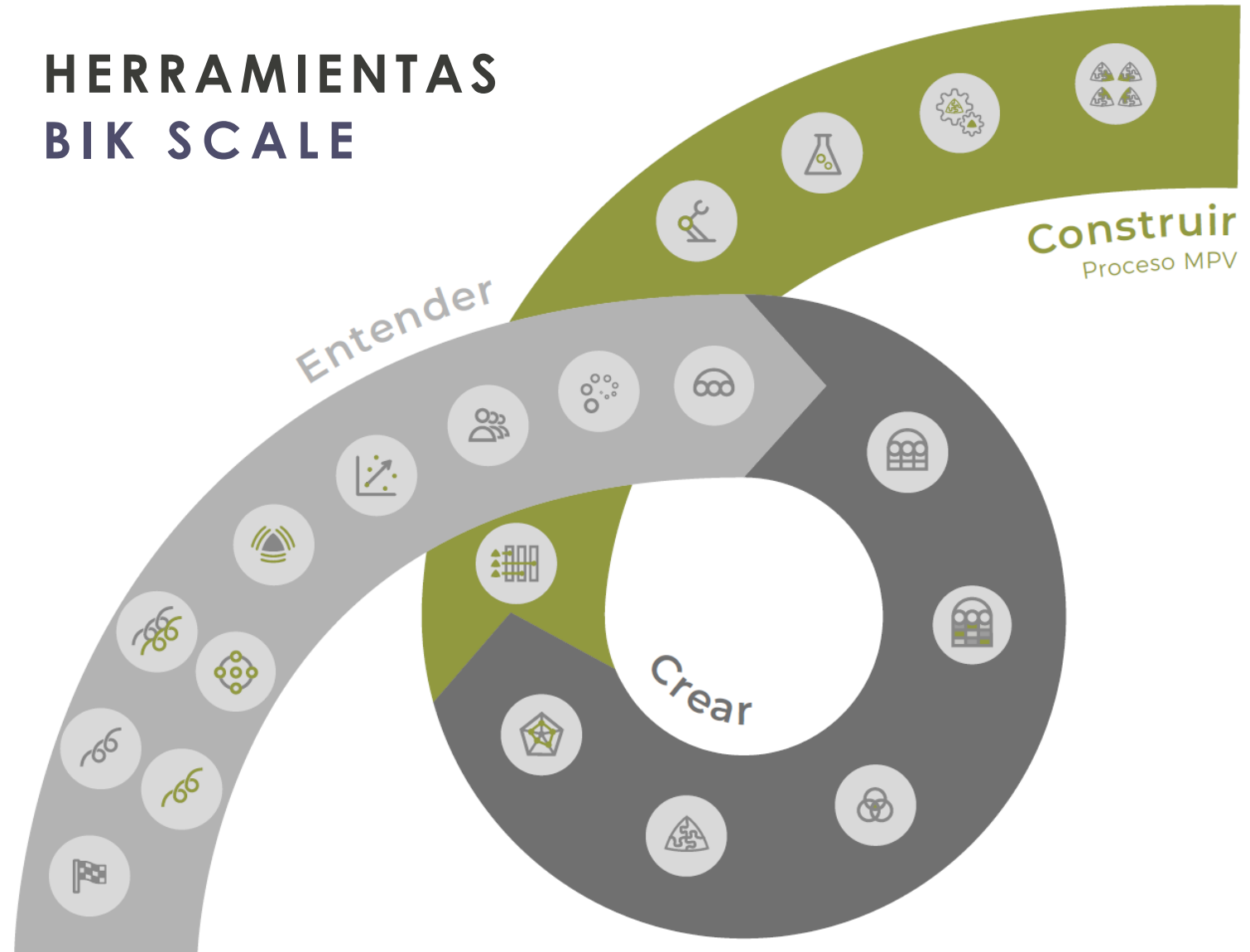




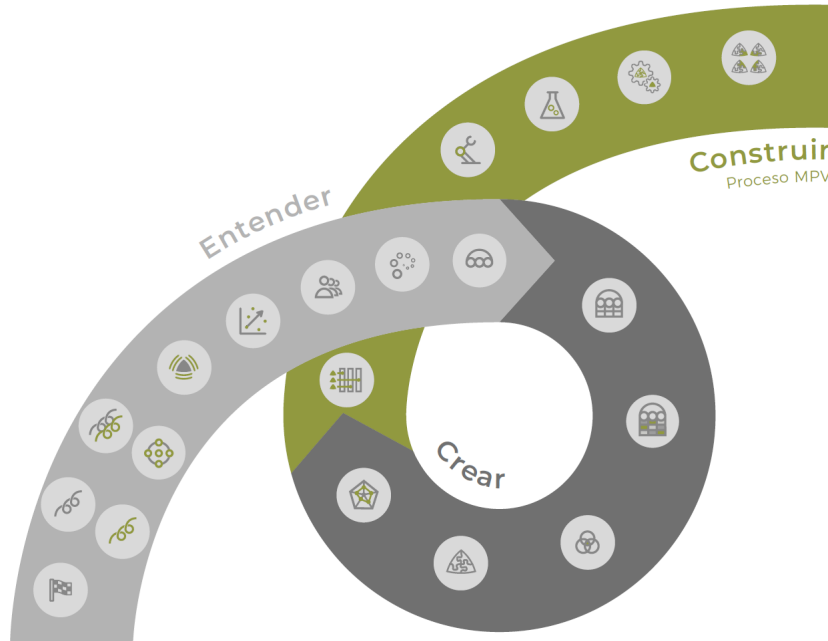
HERRAMIENTAS

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		

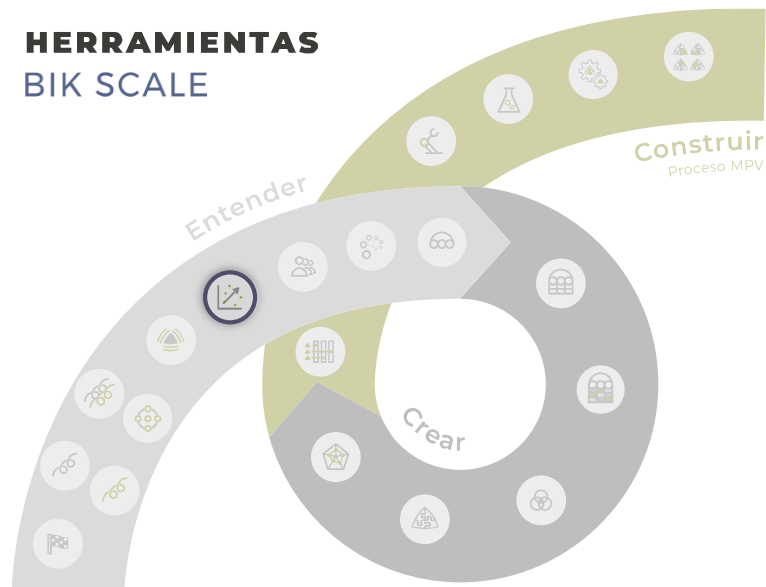


POSICIÓN EN BENCHMARK

(La empresa en contraste)

Es una herramienta de comparación de empresas, unidades de negocio, productos, servicios y otros factores de empresa, que selecciona una serie de muestras de referencia del entorno competitivo frente al objeto de estudio del proyecto.

Permite ilustrar de una manera simplificada la posición de la empresa/producto en función de los ejes claves en la propuesta de valor de la empresa o el mercado.





MODO DE USO

- 01.** Define qué resultados/preguntas quiero obtener antes de empezar el benchmark.
Nótese que las preguntas han de responder al Reto o a los objetivos plasmados en el Kick-off.
- 02.** Con los resultados/preguntas define los ejes y temas de la plantilla benchmark.
- 03.** Selecciona un número acotado, diverso y viable de muestras a consultar para tener la mayor claridad del muestreo y se Plasma en la ficha.
- 04.** Presta especial atención a recopilar y plasmar información que permita ser comparada.
- 05.** Con la información plasma la posición de la organización con respecto a otros *stakeholders* en una gráfica para llegar a conclusiones de posicionamiento.
- 06.** Analiza los mapas y matrices de comparación y desarrolla las conclusiones, directrices o posiciones estratégicas en la slide de conclusiones.

EMPRESA
 Nombre:
 SITIO:
 Nº empleados:

LOGO

OTROS

A

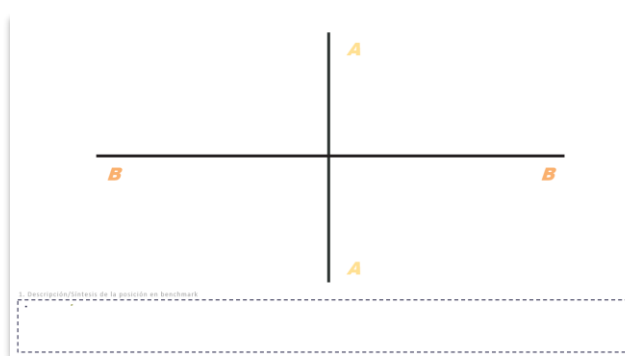
B

C

D

PRODUCTOS/
SERVICIOS

1. Descripción/tema de la ficha en benchmark



Conclusiones del Benchmark



EMPRESA
Facturación :
EBITDA :
Nº empleados :

LOGO

OTROS

A

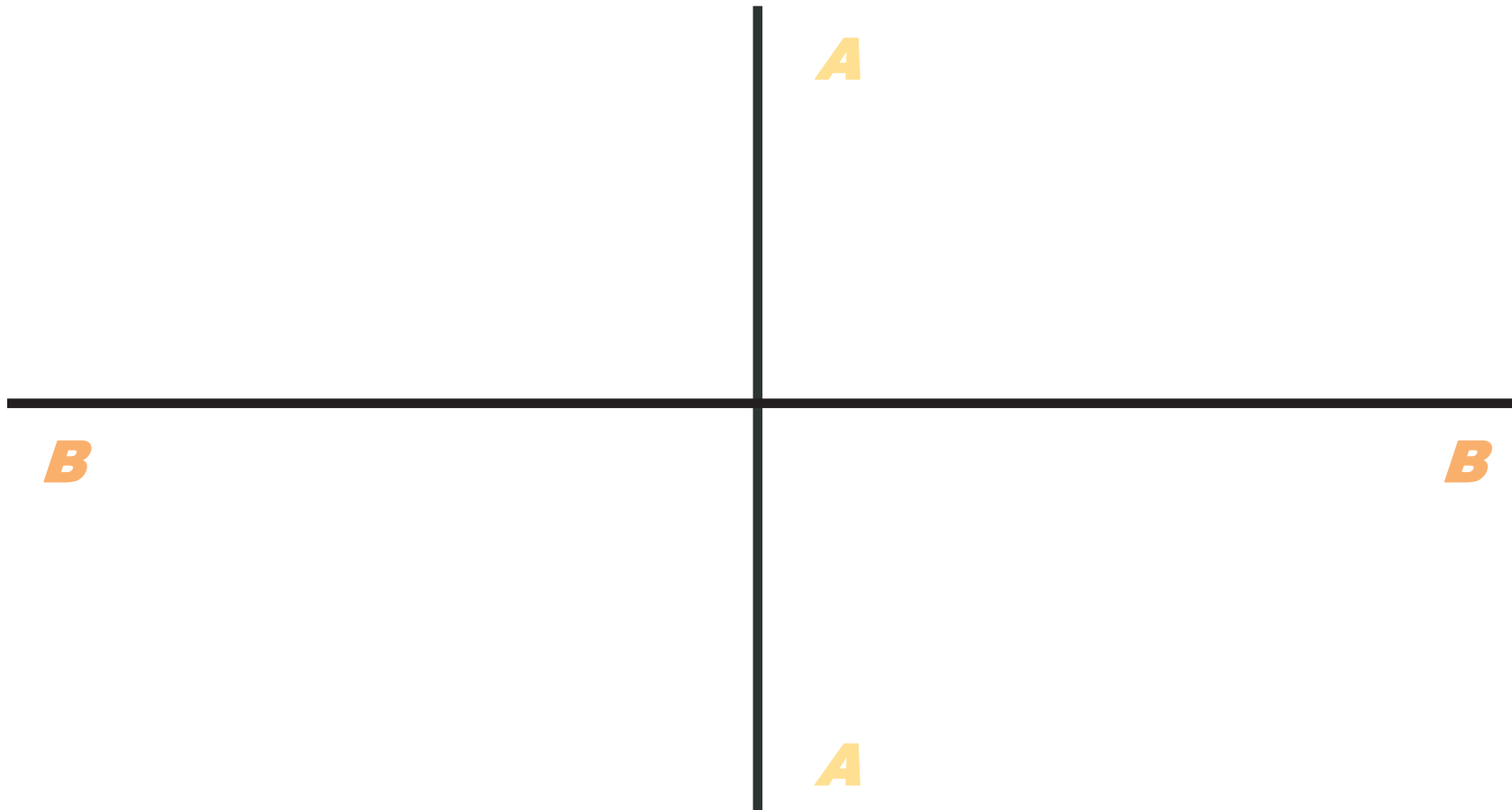
B

C

D

PRODUCTOS/
SERVICIOS

1. Descripción/Síntesis de la ficha en benchmark



1. Descripción/Síntesis de la posición en benchmark



1. Descripción/Síntesis de la posición en benchmark



Conclusiones del Benchmark