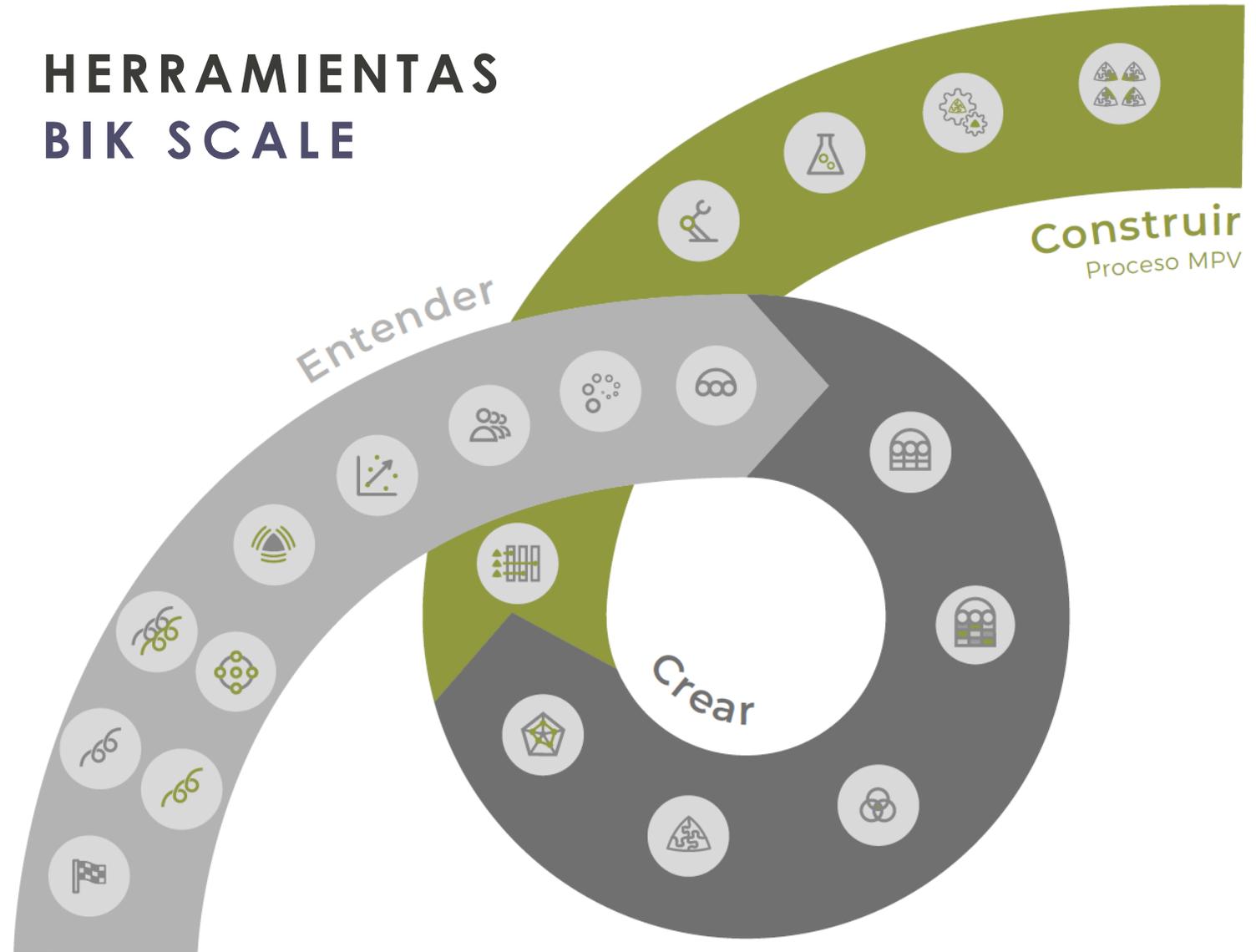


BIK!
CEEI

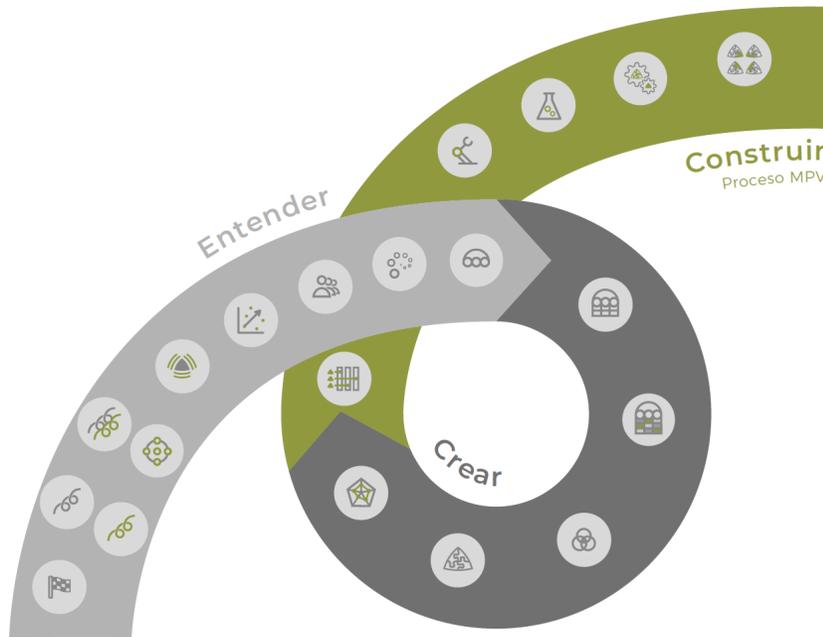


HERRAMIENTAS BIK SCALE



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 ENTENDER

PARAGUAS

(La empresa visión y alcances)



¿QUÉ ES?

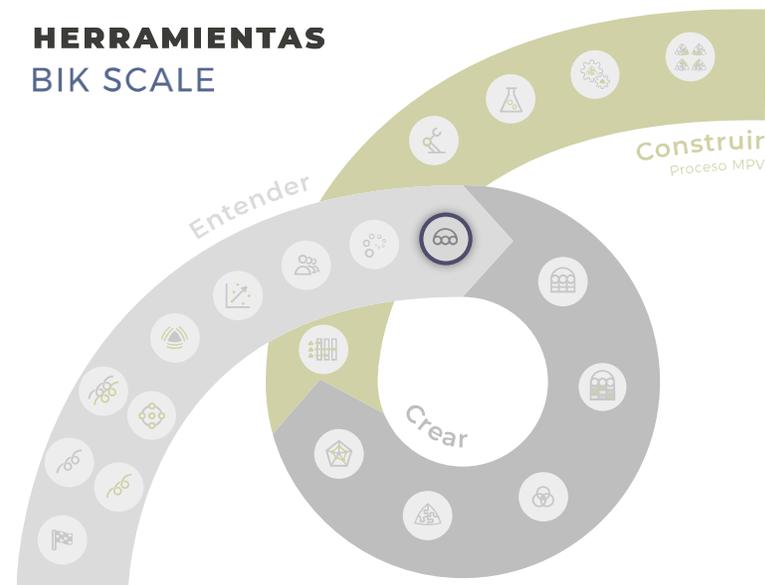
El paraguas en la *statement* o nuevo paradigma que define el enfoque de actuación de la empresa, unidad de negocio, producto y servicios o de sus atributos. El mismo define las fronteras de lo que es la entidad, a que se dedica y como actúa, y por exclusión, permite determinar las áreas que están fuera de este propósito.

OBJETIVO

Sintetizar las conclusiones de las herramientas de la fase Entender y definir las líneas de actividad que conforman la matriz de oportunidad.

Desplegar de forma coherente los recursos para maximizar las posibilidades de éxito.

HERRAMIENTAS BIK SCALE





FACTORES DE ÉXITO DEL PROYECTO

OBJETIVOS	INDICADORES
<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la rentabilidad de la empresa en cinco puntos Conseguir un aumento de las ventas para el cuarto trimestre en un 10% Situar la empresa en 3º nivel entre sus competidores Desarrollar una estrategia que convierta a la empresa en un referente en la industria Crear un posicionamiento diferenciador en la categoría de máquinas con el CEEE no superior a los 5M€ 	<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la motivación del equipo trabajador Desarrollar de herramientas de creación de productividad de negocio para el cliente Facilitar la captación, desarrollo y retención de talento Promover la eficiencia y agilidad en los procesos internos

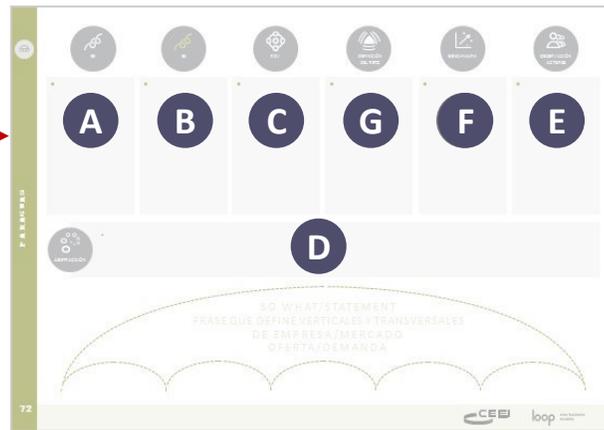
TENDENCIAS Y CONJUNTO

INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES
<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la rentabilidad de la empresa en cinco puntos Conseguir un aumento de las ventas para el cuarto trimestre en un 10% Situar la empresa en 3º nivel entre sus competidores Desarrollar una estrategia que convierta a la empresa en un referente en la industria Crear un posicionamiento diferenciador en la categoría de máquinas con el CEEE no superior a los 5M€ 	<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la motivación del equipo trabajador Desarrollar de herramientas de creación de productividad de negocio para el cliente Facilitar la captación, desarrollo y retención de talento Promover la eficiencia y agilidad en los procesos internos 	<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la motivación del equipo trabajador Desarrollar de herramientas de creación de productividad de negocio para el cliente Facilitar la captación, desarrollo y retención de talento Promover la eficiencia y agilidad en los procesos internos 	<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la motivación del equipo trabajador Desarrollar de herramientas de creación de productividad de negocio para el cliente Facilitar la captación, desarrollo y retención de talento Promover la eficiencia y agilidad en los procesos internos

EVOLUCIÓN DEL SECTOR

INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES	INDICADORES
<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la rentabilidad de la empresa en cinco puntos Conseguir un aumento de las ventas para el cuarto trimestre en un 10% Situar la empresa en 3º nivel entre sus competidores Desarrollar una estrategia que convierta a la empresa en un referente en la industria Crear un posicionamiento diferenciador en la categoría de máquinas con el CEEE no superior a los 5M€ 	<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la motivación del equipo trabajador Desarrollar de herramientas de creación de productividad de negocio para el cliente Facilitar la captación, desarrollo y retención de talento Promover la eficiencia y agilidad en los procesos internos 	<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la motivación del equipo trabajador Desarrollar de herramientas de creación de productividad de negocio para el cliente Facilitar la captación, desarrollo y retención de talento Promover la eficiencia y agilidad en los procesos internos 	<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la motivación del equipo trabajador Desarrollar de herramientas de creación de productividad de negocio para el cliente Facilitar la captación, desarrollo y retención de talento Promover la eficiencia y agilidad en los procesos internos

REDA DE VALOR



MODO DE USO

- Traspasa a la plantilla las conclusiones de las herramientas evolución de la empresa y sector, red de valor, definición del reto, benchmark, observación de actores y abstracción.
- Haz una síntesis de todas las herramientas anteriores y se construye un *statement* que define el marco estratégico de actuación.
- Este *statement* estará escrito de forma que establece los pilares con los que se creará el futuro.
- Contrasta los resultados de: *KickOff* con los del *Definición del Reto* y *Alineación Empresa Sector* revisa las diferencias en las tres hipótesis y dirímelas para definir el Paraguas

X Origen información

X Destino donde se emplea la información

ABSTRACCIÓN



OBSERVACIÓN ACTORES



BENCHMARK



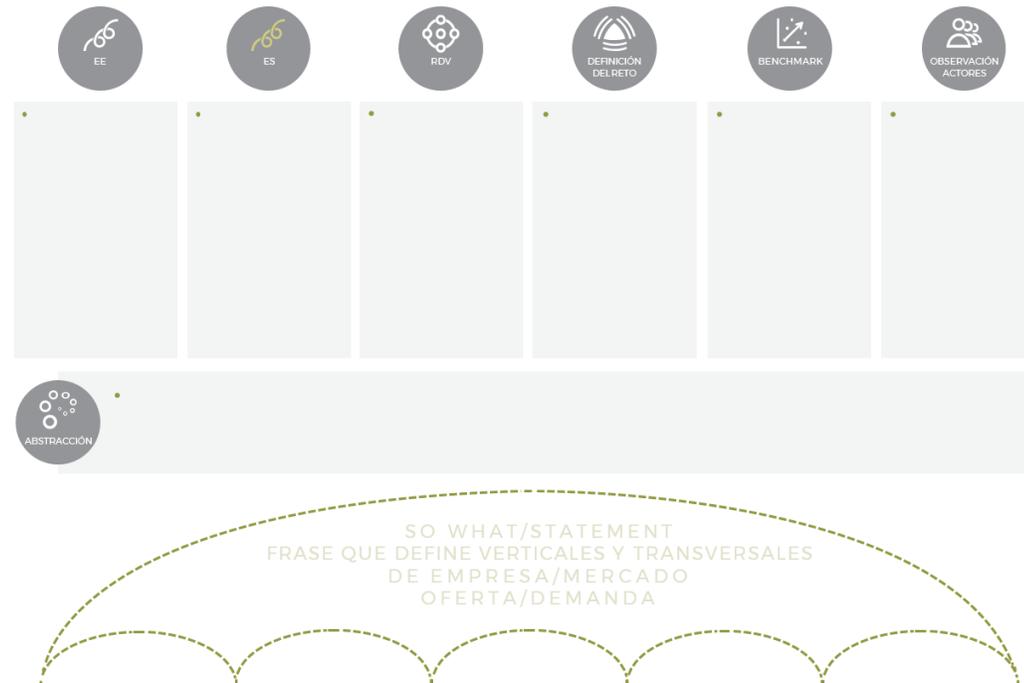
DEFINICIÓN DEL RETO





MODO DE USO

- 01.** Traspasa a la plantilla las conclusiones de las herramientas evolución de la empresa y sector, red de valor, definición del reto, benchmark, observación de actores y abstracción.
- 02.** Haz una síntesis de todas las herramientas anteriores y se construye un *statement* que define el marco estratégico de actuación.
- 03.** Este *statement* estará escrito de forma que establece los pilares con los que se creará el futuro.
- 04.** Contrasta los resultados de: *KickOff* con los del *Definición del Reto* y *Alineación Empresa Sector* revisa las diferencias en las tres hipótesis y dirímelas para definir el Paraguas





•

•

•

•

•

•



•

SO WHAT/STATEMENT
FRASE QUE DEFINE VERTICALES Y TRANSVERSALES
DE EMPRESA/MERCADO
OFERTA/DEMANDA