



04 Crear

EJP 01

Caso Imaginarium

ESCENARIOS DE OPORTUNIDAD

(Detallando los factores de la oportunidad)

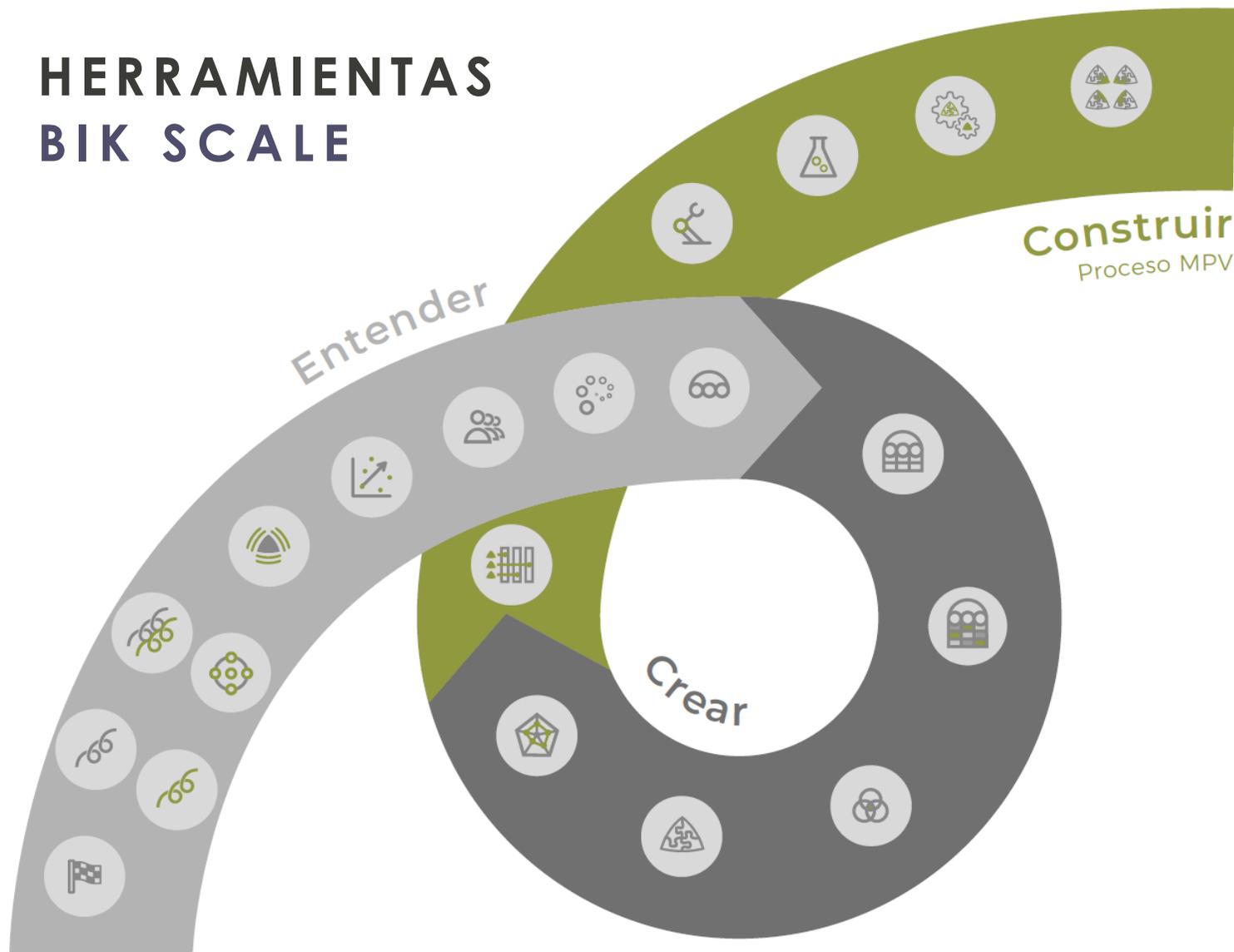


BIK!

CEEI



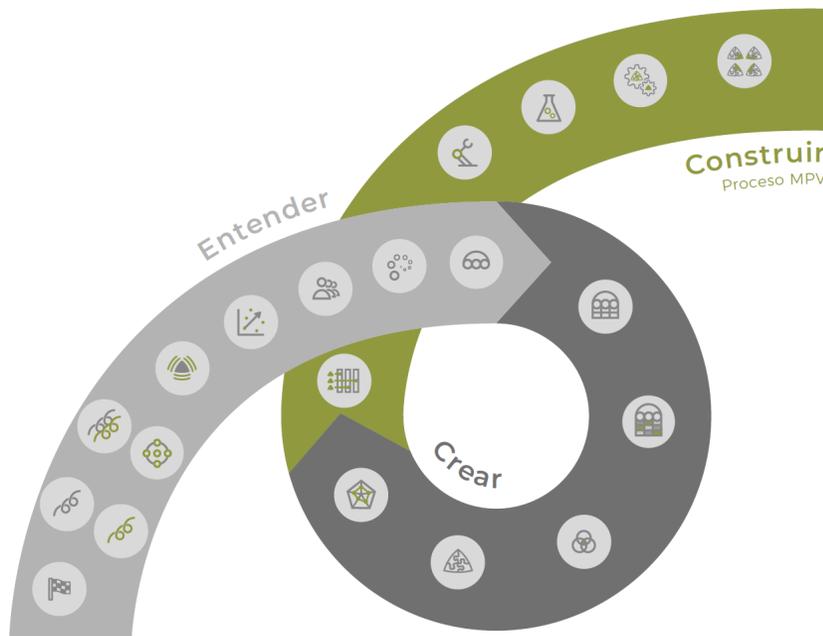
HERRAMIENTAS BIK SCALE





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



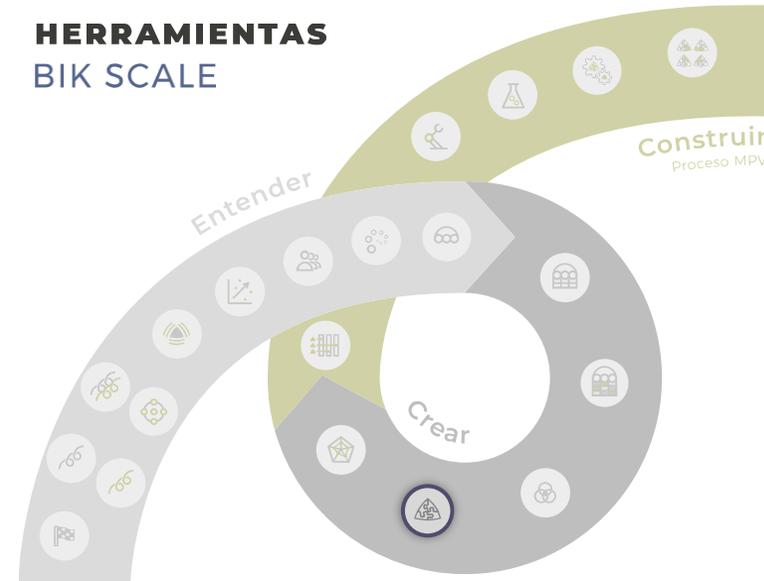
¿QUÉ ES?

Es una matriz que consolida la información obtenida del área de exploración y de las tendencias de las tres esferas, estableciendo la estructura del escenario de oportunidad.

OBJETIVO

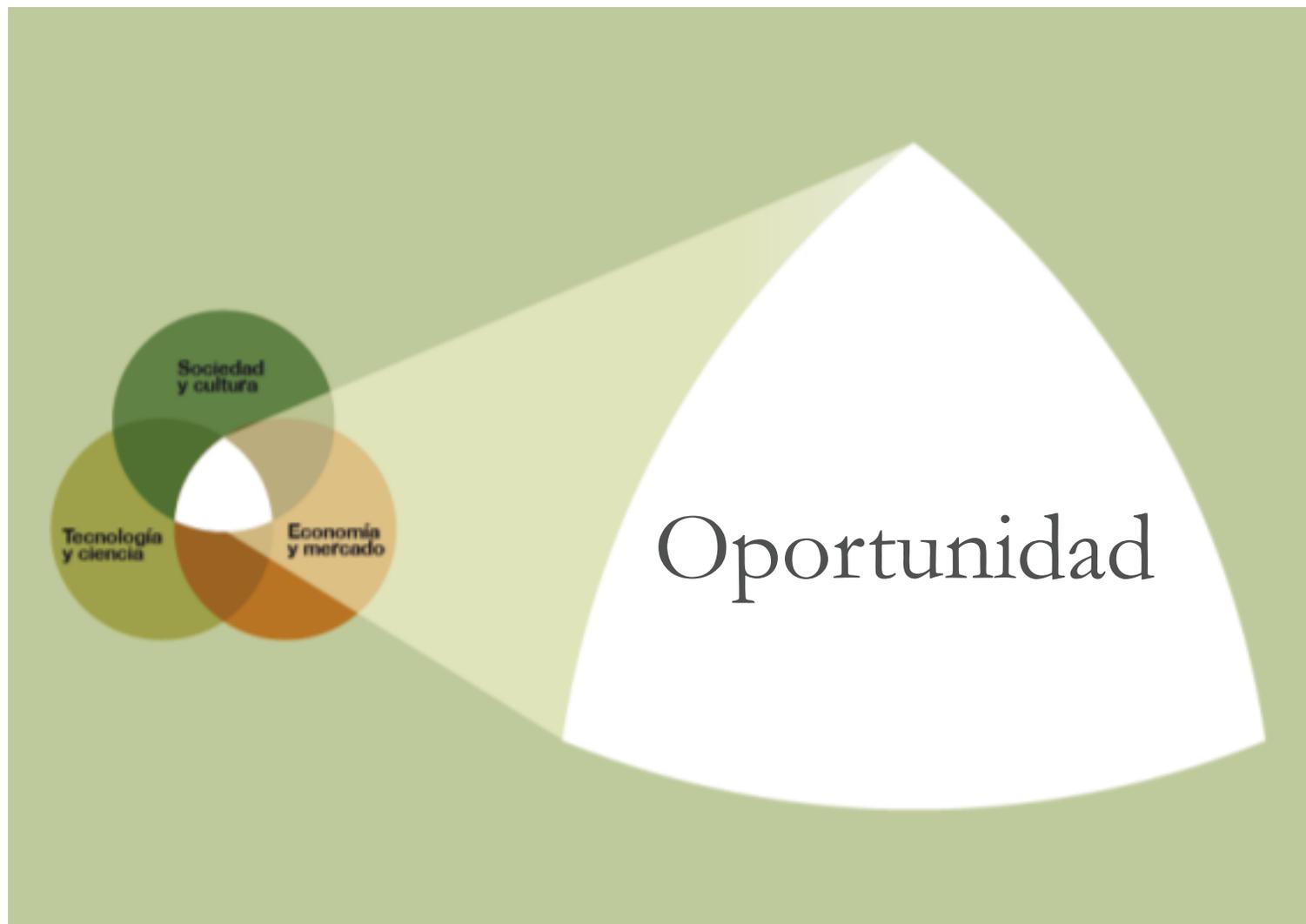
Modelizar la oportunidad en términos de los cuatro factores que las componen (actores, necesidades, contexto de uso y solución).

HERRAMIENTAS BIK SCALE





Las tres esferas del conocimiento aplicado

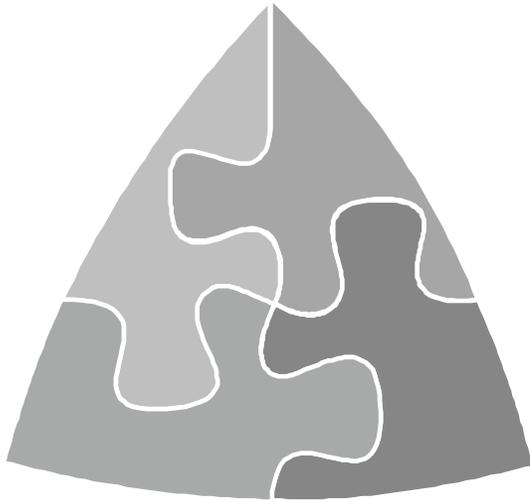


- A partir de los tres tipos de tendencias expuestos, podemos definir una oportunidad como la proyección a futuro de un sistema de conocimientos: económicos, tecnológicos y sociales que convergen en el tiempo. Y al proyectar esta convergencia hemos detectado un «escenario de oportunidad».
- Como comentamos, ninguna de las tendencias o fenómenos del conocimiento de una sola de las tres categorías relevantes para la empresa, permite detectar una oportunidad de negocio.
- Un escenario de oportunidad se forma siempre por la intersección de tendencias que se complementan en un momento concreto (espacio y tiempo). En otras palabras, se trata de identificar la trayectoria de un modelo tecnológico (ciencia/tecnología) para aplicarla a un momento social de uso (cultura/sociedad) por medio de un modelo de negocio (economía/mercado). La ausencia o desfase de uno de esos factores disminuye la probabilidad de tener realmente una oportunidad.
- Al detectar y desarrollar una oportunidad, se genera un eje atractor en torno al cual se forma el potencial de generar empresas, unidades de negocio, productos/servicios y atributos/prestaciones de estos.
- El concepto de oportunidad implica su caducidad en el tiempo, lo que significa que se forma una ventana temporal de entrada a la oportunidad y otra de salida, y su correcta identificación nos ofrece el máximo rendimiento de la oportunidad.



Factores de la oportunidad

En la historia de la evolución de las empresas es común oír la frase de “vimos la oportunidad pasar pero ya no nos pudimos subir a ella”. El mayor potencial se obtiene al entrar en el inicio del fenómeno creciente (alza) y salir de esa oportunidad después de alcanzado el punto de equilibrio de la misma. De igual forma “subirse” tarde a una tendencia de ciclo corto o moda, es una estrategia poco recomendable y casi siempre con resultados negativos.

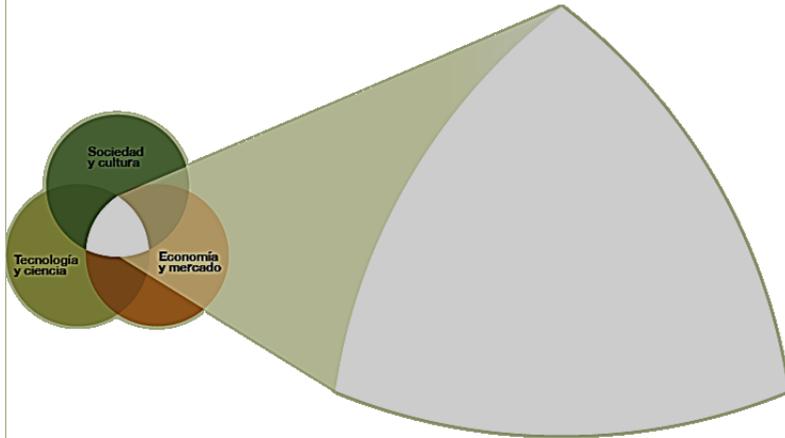


En un análisis lineal del problema, el anterior concepto es simple y de fácil aplicación, sin embargo en un enfoque sistémico con tres tendencias, la oportunidad y su punto ideal de entrada es relativo, interdependiente y debe ponderarse según la relación entre las tres tendencias consideradas. Generando un amplio espectro de posibilidades y combinatorias:

- Así, una tecnología en declive puede ser idónea para un canal con un modelo de negocio incipiente, dentro de un colectivo estable. (Ej. Las Tiendas-Club de coleccionismo musical: con la tecnología de reproducción por discos de vinilo LP, Cartridge, Casette, CD... para los baby boomers)
- O un modelo de negocio creciente puede ser el ideal, para explotar una tecnología incipiente, dentro de un colectivo incipiente. Las plataformas de contenido/dispositivos de lectura (Ej. Las grandes y sólidas plataformas on-line de venta de libros, con los nuevos E-Books (libros electrónicos), para los primeros profesionales de la Generación Y, que son más permeables a este modelo).

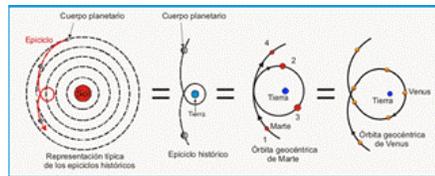


Factores de la oportunidad



Además de la **alineación de los equipos** y **compromiso de la dirección** frente al **proyecto de inversión**.

La **capacidad de explotación** de una oportunidad además está **determinada por:**

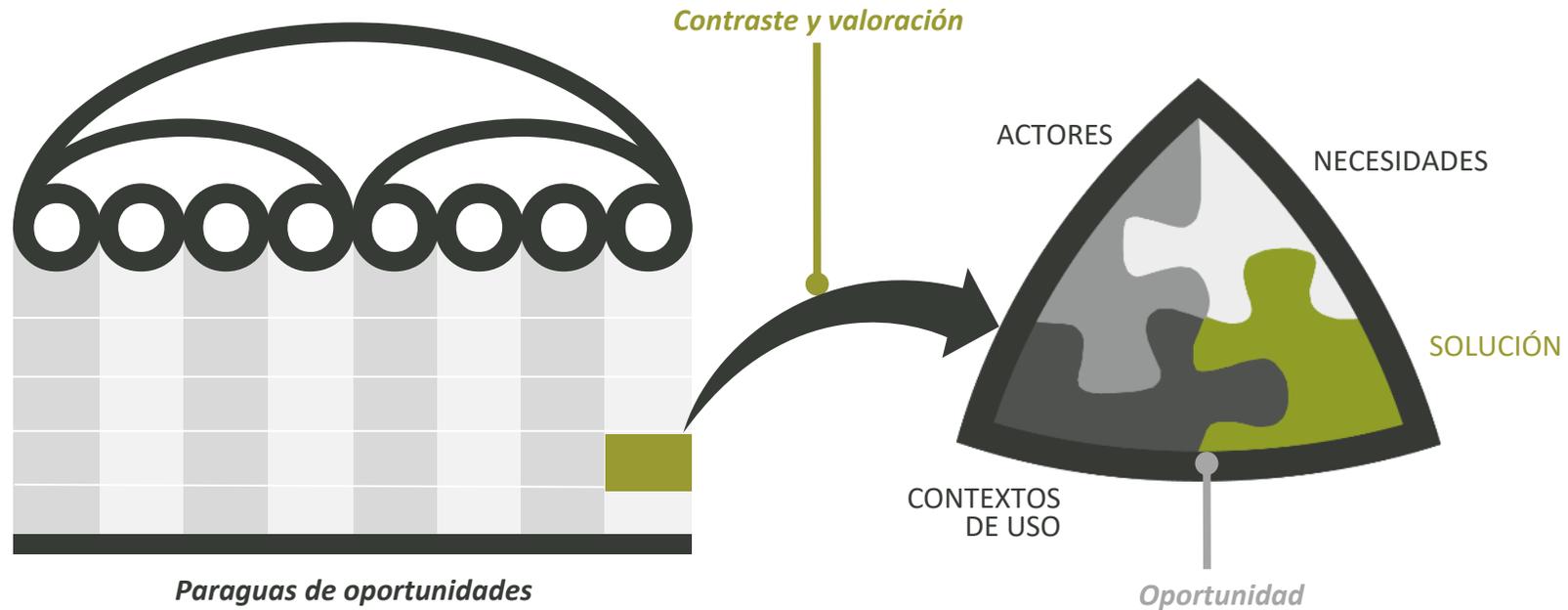


- **Convergencia:** Cruce de los factores clave (**3 esferas**) del entorno, que la causan: *de Tecnología, Economía y Sociedad*
- **Momento:** (*Espacio-Tiempo*) Lugar y fecha proyectados de la convergencia / implementación
- **Capacidades de explotación:** Recursos- Capacidades de explotación / puesta en marcha (Actores/Red de valor)



Definición de la oportunidad

Para definir un plan estratégico en base a los activos, optimizando los recursos existentes y desarrollando las oportunidades detectadas tras contrastarlas con los planes estratégicos, de sus intereses y posicionamiento en el mercado.





Desarrollo de la oportunidad

- Estructurando los escenarios de oportunidad, definiendo nuevos conceptos y modelos de negocio para construir la oferta.
- Definiendo la estrategia de canales y mercados.



Conceptos preliminares



Descripción de aporte de valor



Actores, rol y beneficio



Actividades clave



Categorías de producto/ servicio



Canales/Mercados

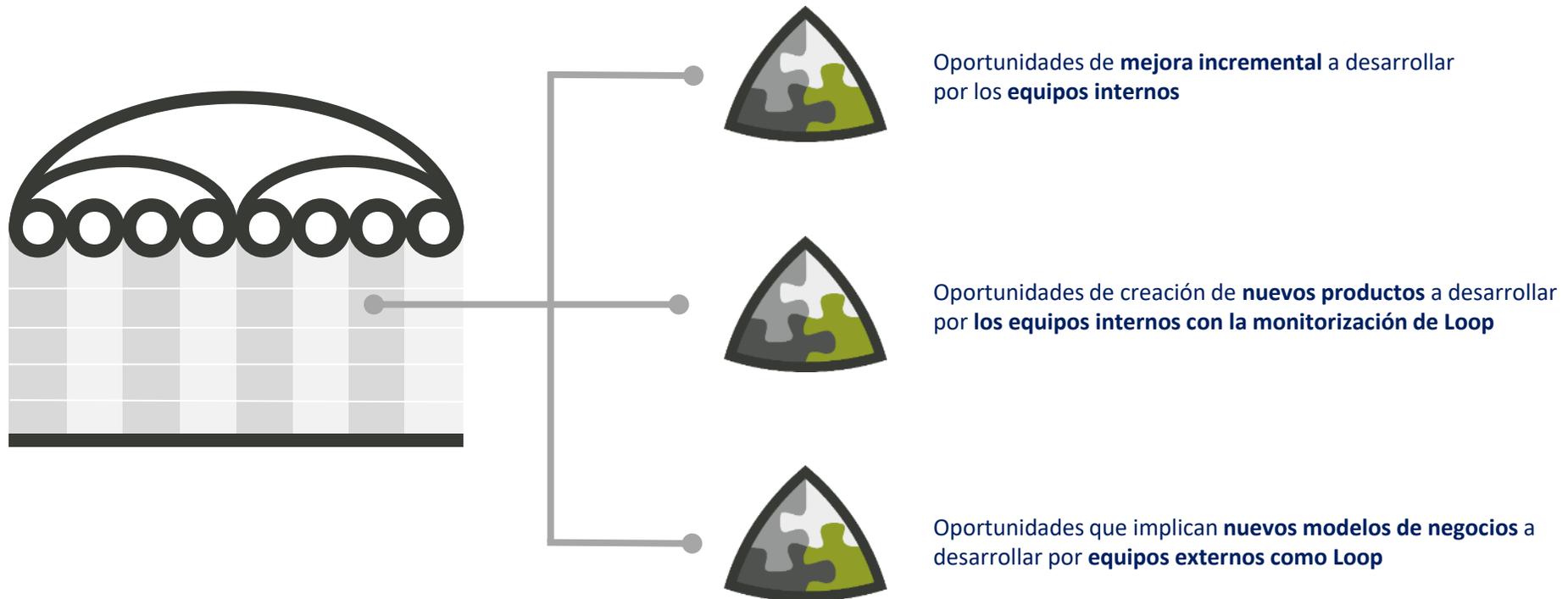


Dimensionamiento económico de la oportunidad



Ponderación

- Detectando y definiendo oportunidades en distintos niveles de complejidad
- Planificando el desarrollo e implementación de las diferentes oportunidades para maximizar la explotación de recursos internos y externos.

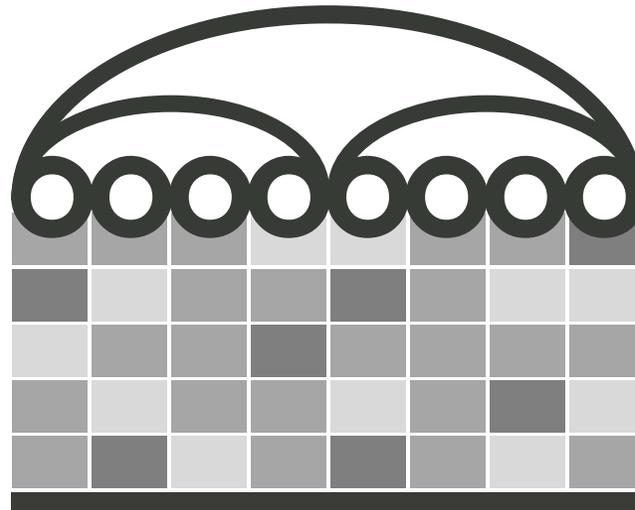




Credibilidad

Priorizando las oportunidades de acuerdo con el plan estratégico de la compañía, a través de un ejercicio basado en criterios previamente validados, las oportunidades se clasifican de acuerdo a su relevancia y/u oportunidad temporal, así como a la generación de credibilidad para la aceptación por el mercado de las próximas categorías.

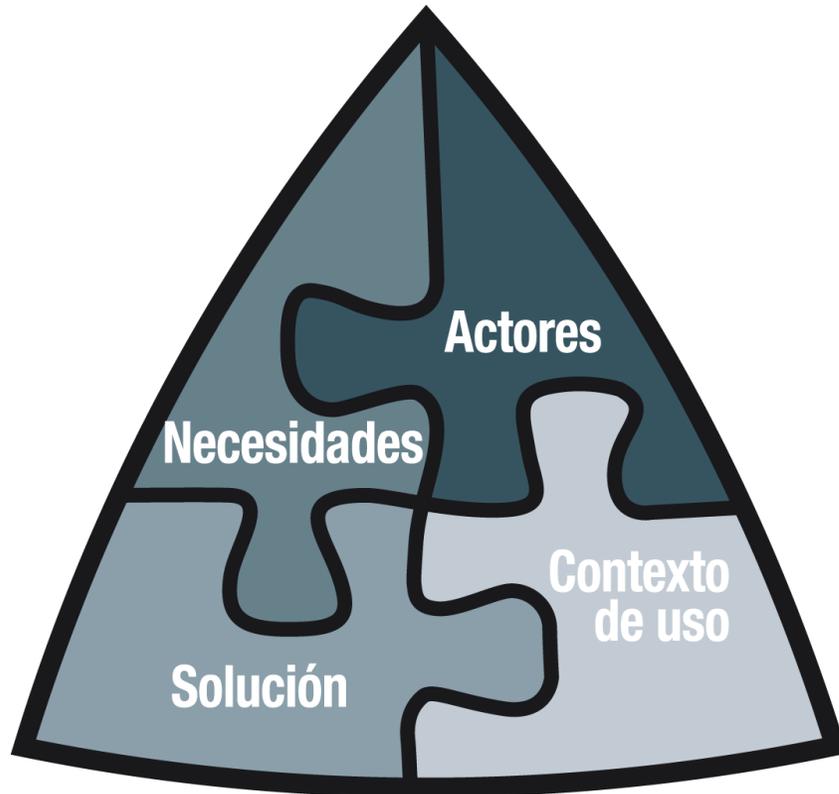
Paraguas de oportunidades



- Prioridad Alta / Corto Plazo*
- Prioridad Media / Medio Plazo*
- Prioridad Baja / Largo Plazo*



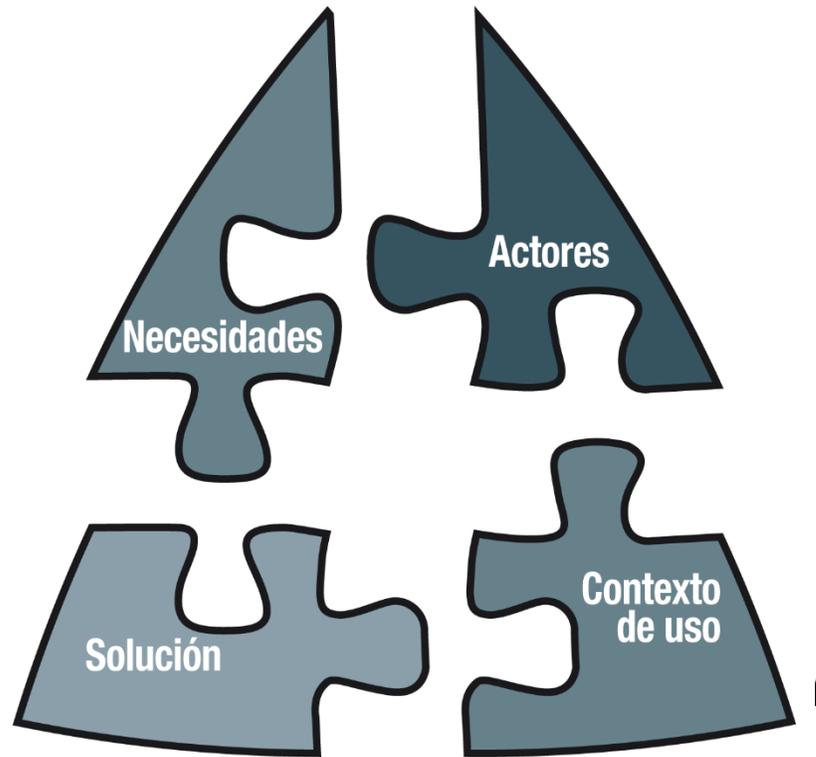
El puzzle de oportunidad



La oportunidad, se **acota verifica y configura** a través de los **factores constantes del *puzzle***, los cuales deben encajar correctamente: los actores en ella implicados, sus necesidades y el contexto de uso en el que se desenvuelven. En un mix de interacciones que definen la solución



El puzzle de oportunidad



Cuatro elementos básicos que permiten **determinar si una hipótesis** constituye una **oportunidad o no**. Juntos, forman un rompecabezas (*puzzle*) en el que **todas las piezas encajan, se complementan y realimentan constantemente** durante la **modelización y concreción** de la oportunidad:

- Actores
- Necesidades
- Contextos de uso
- Solución

Es una herramienta que nos permite rápidamente **estructurar y detectar vacíos** en la **propuesta de valor**



El puzzle de oportunidad

Necesidades prácticas

(físicas, tangibles, denotaciones...)

Necesidades simbólicas

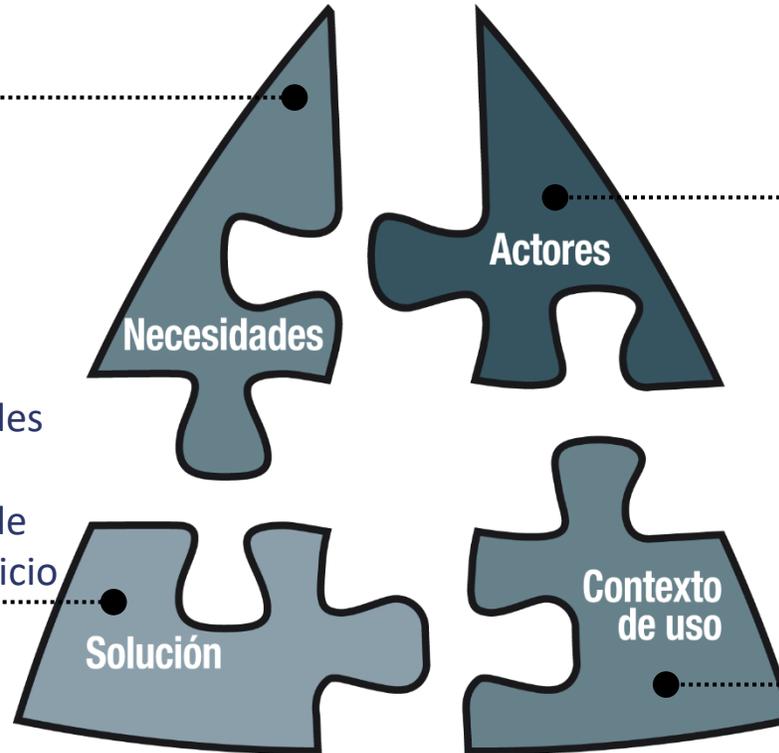
(emocionales, intangibles, connotaciones)

Configuración de los anteriores elementos:

los actores, las necesidades de cada uno, contextualizadas en momentos concretos, acotan y llenan de contenido del modelo, producto o servicio a desarrollar.

Elementos tangibles: atributos, prestaciones, funciones prácticas...

Elementos intangibles: emociones, percepciones, funciones simbólicas...



Usuarios y organismos Actores de la red/cadena de valor:

empresas, organizaciones, gremios, entidades, etc.

Sus roles: proveedores, distribución, prescripción, desarrollo, homologación y control, medios, financiación, uso final, etc

La necesidad puesta en *espacio y tiempo* concretos.

Definir la secuencia de uso de la solución en esos *contextos de uso*



Caso práctico

Escenario de oportunidad en comunicar y localizar

ESCENARIOS DE OPORTUNIDAD



 Imaginarium



Acotar la Categoría Espacios Comunes en Oportunidades



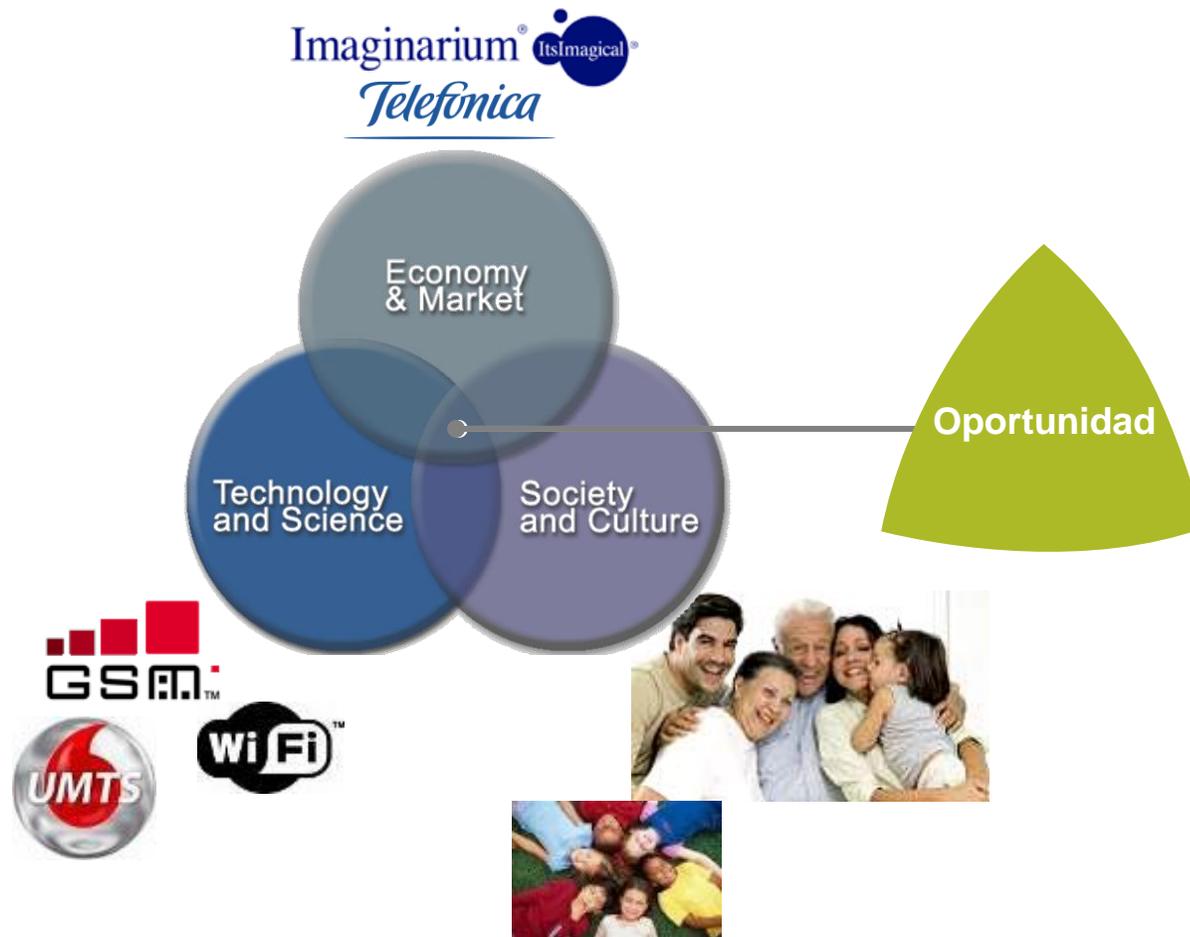


Acotar la Categoría Espacios Comunes en Oportunidades





La oportunidad en comunicación

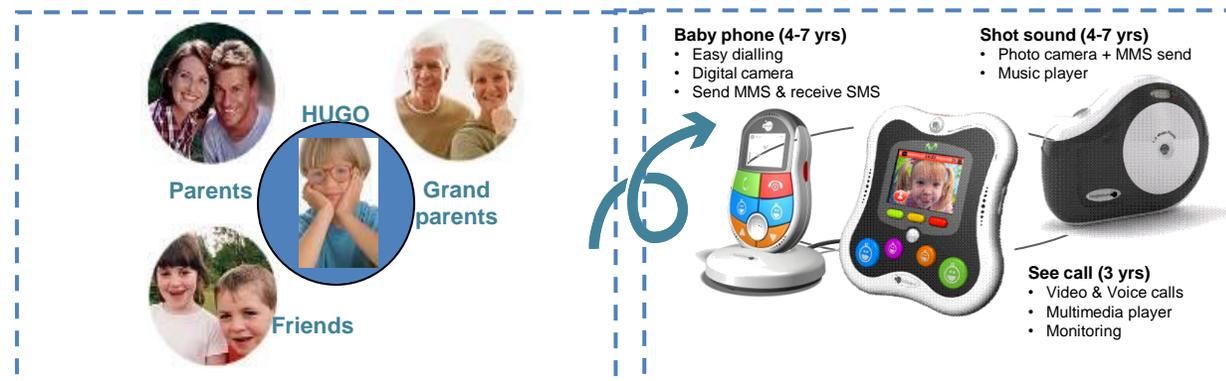


- Cuál es la oportunidad para *Imaginarium* en el mercado de comunicaciones?
- Cómo puede materializar esa oportunidad?
- Cuáles son las barreras de viabilidad a esa oportunidad?
- Dado el contexto de las tecnologías, el mercado y sus usuarios y hábitos?
- Qué atributos valorarían sus usuarios?



La oportunidad en comunicación

“New kids on the move”



Tareas

- Ciertos cambios en el ámbito social y cultural incrementan la necesidad de herramientas de comunicación y ocio para niños:
 - Normalmente los dos padres trabajan
 - Estructuras familiares más pequeñas, i.e. cada vez se vive más lejos de los abuelos
 - Los niños están más tiempo fuera de casa, en la guardería, escuela o con los amigos

Beneficios & resultados

- Basándose en las diferentes necesidades de comunicación y ocio de los niños, y también otras que podrían tener, i.e.
 - Hablar, ver, grabar, comprar, etc.
- ... Conjuntamente con el cliente, se desarrolló una gama de diferentes dispositivos de comunicación que cubrían estas necesidades específicas



La oportunidad en comunicación

El reto

- Explotar el negocio de la comunicación entre los niños y su entorno (familia, amigos, ...)

Solución

- Dispositivos y servicios específicos que cubren las necesidades de comunicación familiar.
- Terminales multimedia que tienen en cuenta las habilidades de los niños y que poseen funcionalidades filtradas por los padres.





Acotar la oportunidad en comunicación





MO1

With My Mobile

Una nueva forma
de comunicarte con tu hijo

MO1 el móvil pensado por
Imaginarium, para que tu hijo
pueda utilizarlo cuando tú
quieras.



69,00 €



Personalizar Agenda
Gestiona la agenda de
tu hijo con los
contactos que estimes
necesarios.



Servicio Localízame
Si quieres saber
dónde se
encuentra este
móvil te
ofrecemos este
servicio para que
estés tranquilo en
todo momento.



Guía rápida
Para conocer de forma
rápida y sencilla el
funcionamiento de MO1.
[Entra en la guía]

**¿Conoces los ACCESORIOS para
tu MO1?**

Carreadores... fundas...

Modelizar la oportunidad en términos de los cuatro factores que las componen (actores, necesidades, contexto de uso y solución).

Actores



- *Imaginarium* referente de valores y seguridad infantil
- Operador de telefonía global referente en I+D propio
- OEM internacional o local de tecnología GSM y GPRS
- Desarrollador de interfase
- Los Niños
- Padres o adultos cercanos

Imaginarium[®] ItsMagical[®]
Telefonica



Contexto de uso



- Medio de asistencia en casos de necesidad
- Niños y padres que por circunstancias, están a distancia
- Abuelos y familiares al cuidado de ellos



Necesidades



- Tener en todo momento la posibilidad de ayuda o comunicación con los hijos
- De fácil, simple y rápido uso
- Facilitar el acceso a un entorno concreto de personas
- Garantizar la salud infantil a la exposición a radiofrecuencias



Solución



- Sistema de telecomunicación seguro
- Interfase desarrollada especialmente para niños:
 - Seguro en los ámbitos:
 - Contenidos
 - Accesos restringidos
 - Elimina las connotaciones de ocio electrónico/ IT

Imaginarium[®] ItsMagical[®]





BIK! CEEI

IDEA STARTUP SCALE Actualidad Agenda

 ACCEDE A LA HERRAMIENTA >

*Para acceder a la herramienta primero debes haber iniciado sesión con tu usuario



-  Manuales
-  Herramientas
-  Casos Prácticos
-  Vídeos



BIK! CEEI



Crecimiento

<https://bikceei.emprenemjunts.es/?op=130&id=513>
scale@bikceei.com