

Taller: CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

Paysandú, 23 de setiembre de 2016

Lic. Cr. Santiago Aramendía

@emprendedurismo

Contenido:

- Por qué es importante la creatividad e innovación para emprender
- Diferencia entre idea, oportunidad y negocio
- Sobre las ideas y cómo encontrar ideas de negocio
- Quiénes se sienten creativos
- Diferencia entre creatividad, invención e innovación
- Métodos de generación de ideas
- Cómo filtrarlas



AGENCIA NACIONAL
DE INVESTIGACIÓN
E INNOVACIÓN

VIN (Validación de Ideas
de Negocios)

Subsidio \$160.000

Emprendedores

Innovadores (Puesta en
marcha)

Subsidio \$800.000



Semilla ANDE

Subsidio \$640.000

Valor agregado diferencial
Vs.
Innovación

Por dónde comenzar a emprender



La idea



Todo comienza con una idea

Una buena idea



Un buen negocio



≠

VALOR

Antes de comenzar

Idea



Oportunidad

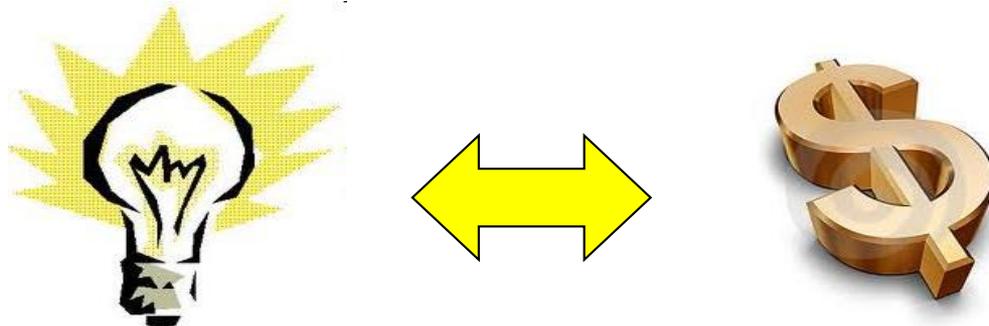


Negocio

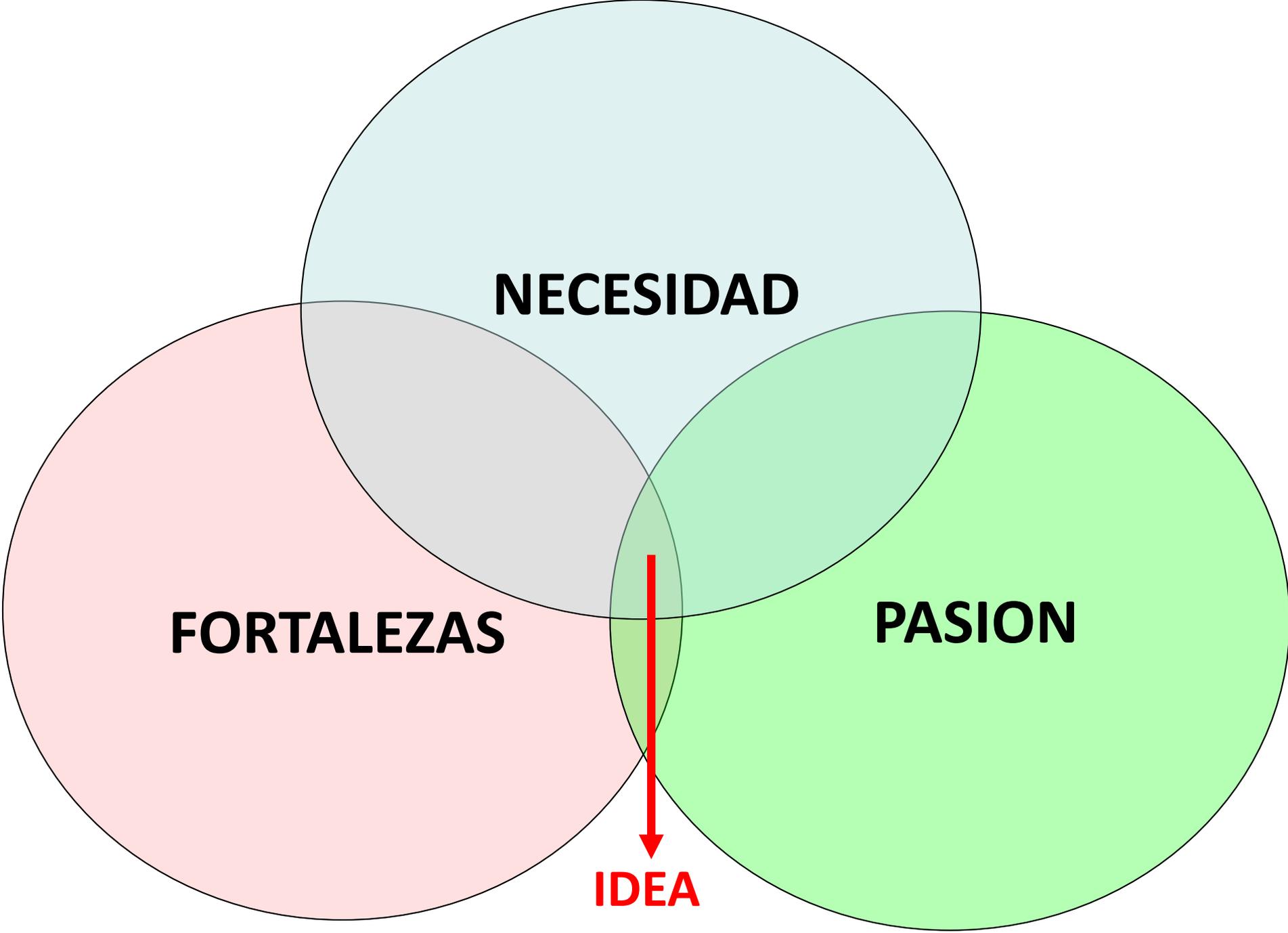
Idea, oportunidad, negocio

Para que una idea represente una oportunidad de negocios, debe cumplir con tres requisitos básicos:

- Debe **responder y satisfacer** una demanda insatisfecha.
- Su materialización debe ser **viable (rentable) económicamente**.
- La empresa y/o el emprendedor deben **tener las capacidades y habilidades necesarias** para desarrollar la idea y convertirla en un negocio.



El tener una idea no nos garantiza estar ante una oportunidad de negocios; se tienen que dar algunas pasos de validación para que esto sea así.



¿De qué dispongo?



FODA personal:

¿Por qué es importante el FODA?

Porque nos permite planificar las estrategias que vamos a seguir:

- ¿Cómo se puede eliminar cada debilidad?
- ¿Cómo se puede aprovechar cada fortaleza?
- ¿Cómo se puede explotar cada oportunidad?
- ¿Cómo se puede defender y poner a nuestro favor cada amenaza?

| | | |
|---|--|--|
| F.O.D.A | Factores Positivos para alcanzar los objetivos | Factores Negativos para alcanzar los objetivos |
| Factores internos a la persona | Fortalezas | Debilidades |
| Factores externos a la persona (del ambiente) | Oportunidades | Amenazas |

F. (Fortalezas) = (talentos, virtudes, conocimientos, experiencia, habilidades y pasiones)

- ¿Para qué tengo facilidad?
- ¿Cuáles son mis cualidades sobresalientes?
- ¿Con qué talentos cuento?
- ¿Qué estudios tengo?
- ¿Con qué experiencia cuento?
- ¿Qué sé hacer bien?
- ¿Cuáles son mis pasiones, hobbies, gustos?
- ¿Qué valores tengo? Ej (responsabilidad, honestidad, lealtad, respeto, equidad, solidaridad, etc.)
- ¿Cuáles son mis actitudes? Ej (proactivo, diligente, trabaja en equipo, etc.)

D. (Debilidades) = Puntos de mejora

- ¿Qué capacidades y conocimientos requiero incorporar, de acuerdo al giro de mi empresa?
- ¿Qué factores debo mejorar de mi persona que me limita al momento de actuar? (ej. capacidades de comunicación eficaz, ventas, etc)

O. (Oportunidades)

Son condiciones del entorno que pueden aprovecharse para seguir avanzando en mi idea.

A. (Amenazas)

Son factores del entorno que nos pueden afectar y requieren de un examen atento y lúcido del entorno:

- ¿Qué puede afectarme en el futuro próximo?
- ¿Qué cambios pueden suceder que si me toman sin preparación, me pueden perjudicar?

| F.O.D.A | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|---------------|--|--|
| OPORTUNIDADES | Estrategia FO Fortalezas para aprovechar las oportunidades | Estrategia DO Superar las debilidades aprovechando las oportunidades |
| AMENAZAS | Estrategia FA Usar las fortalezas para evitar las amenazas | Estrategia DA Reducir las debilidades y evitar las amenazas |

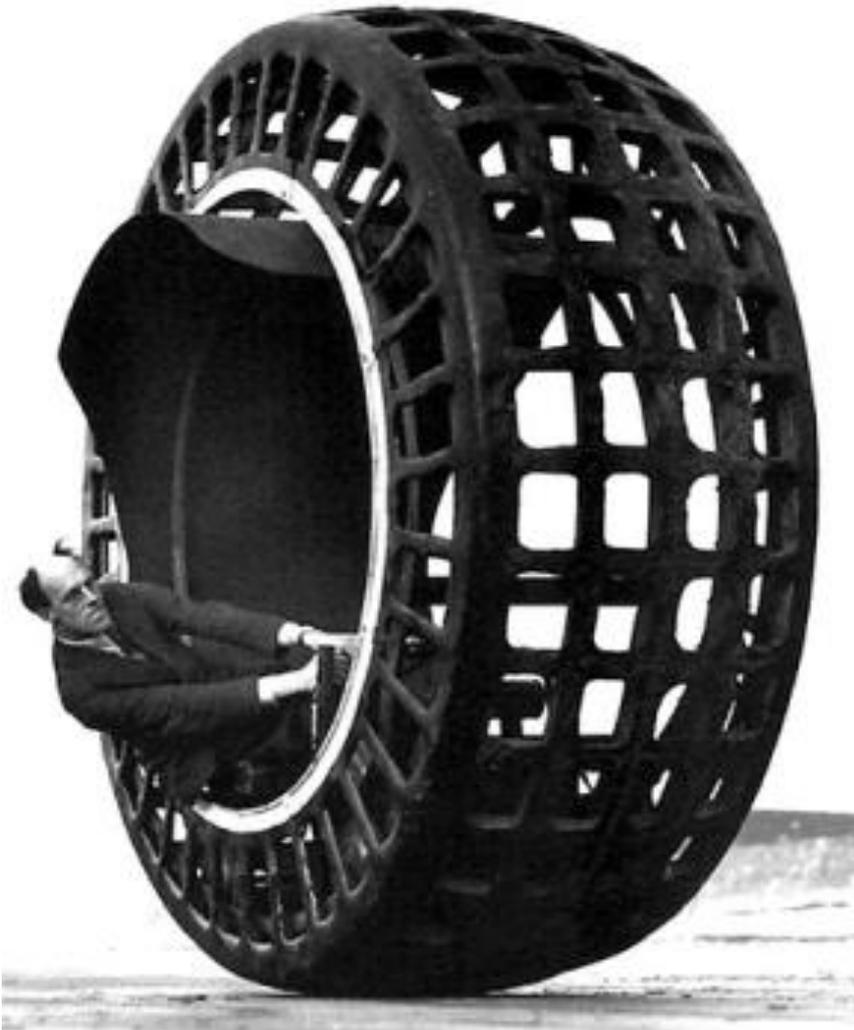
Sobre las ideas

Es importante que la idea que generas tenga un mercado al cual apuntar.

Nos basta con que sólo sea atractiva para ti.



Sobre las ideas



No es necesario
reinventar la rueda

Cuando comenzamos a emprender,
copiar está bien!



OJO DE HALCÓN (MARVEL)



GREEN ARROW (DC)

The Flash

VS

QuickSilver



VS

Superman y Sentry



Aquaman

VS

Namor

MMIF

Volcano **y** Dante's Peak
Armageddon **y** Deep Impact
Hormigaz **y** Bichos
Misión a Marte **y** Planeta Rojo



BIMMERTODAY



Cuando comenzamos a emprender, copiar está bien!

Que NO copiar:

- todo aquello sujeto a derechos de autor (sin su consentimiento expreso)

Que SI copiar:

- Maneras de hacer las cosas (Benchmarking)
- MODELOS DE NEGOCIOS

Sobre las ideas

Cuando comenzamos a emprender, copiar está bien!

Algunos ejemplos:



Copió a
y lo adaptó!



Copió a
y lo adaptó!

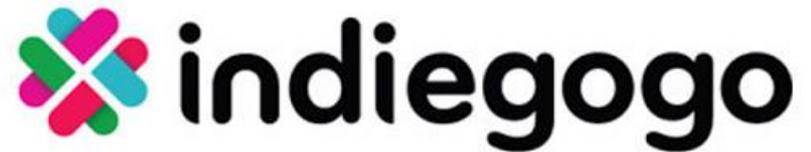


Sobre las ideas

Algunas fuentes:



KICKSTARTER



**SHARK
TANK**

BBC
DRAGONS' DEN

Sobre las ideas



Desarrollar la capacidad de ver más allá de lo que otros miran.

Observar proactivamente con los 5 sentidos.

9 Dimensiones de observación descriptiva

Spradley, J. P. (1980) y Robson, C. (2002).

ESPACIO - entorno físico, las habitaciones, los espacios al aire libre, etc

ACTORES - nombres y detalles relevantes de las personas involucradas

ACTIVIDADES - las diversas actividades de los actores

OBJETOS - elementos físicos: muebles, etc

ACTOS - acciones específicas individuales

EVENTOS - determinadas ocasiones, por ejemplo, reuniones

TIEMPO - la secuencia de eventos

OBJETIVOS - lo que los actores están tratando de lograr

SENTIMIENTOS - emociones en contextos particulares

Mapa de Empatía:

debemos conectar con el cliente:

Lo que el cliente piensa y siente: ¿Qué es lo importante para el cliente? ¿Cuáles son sus miedos, sus sueños, sus deseos...?

Lo que el cliente ve: ¿Cómo es el entorno del cliente?



Lo que el cliente oye: ¿Cuáles son sus influencias?

Lo que le dice y lo que hace: ¿Qué actitud y comportamientos tiene?

Lo que le motiva: ¿Qué es lo que quiere alcanzar?
¿Cómo mide el éxito nuestro cliente?

Lo que lo frustra:
¿Qué obstáculos y retos tiene el cliente?

Sobre las ideas



NO busques
Pokemones,
buscá
oportunidades

Sobre las ideas

A través de la observación activa, detectar necesidades insatisfechas o problemas no resueltos de las personas u organizaciones.



**MANOS LIBRES ESTEREO
PARA SAMSUNG E736**



Sobre las ideas

La belleza de lo simple

Se dice que la NASA gastó 1 millón de dólares en el desarrollo de un bolígrafo que escribiera en el espacio.



Mientras que los Rusos, en cambio, le dieron lápices a sus astronautas.



Sobre las ideas



Las buenas ideas
pueden venir de
cualquiera

Sobre las ideas

Cómo ahorrar en productos de limpieza para baño



Ahogá a la mosca



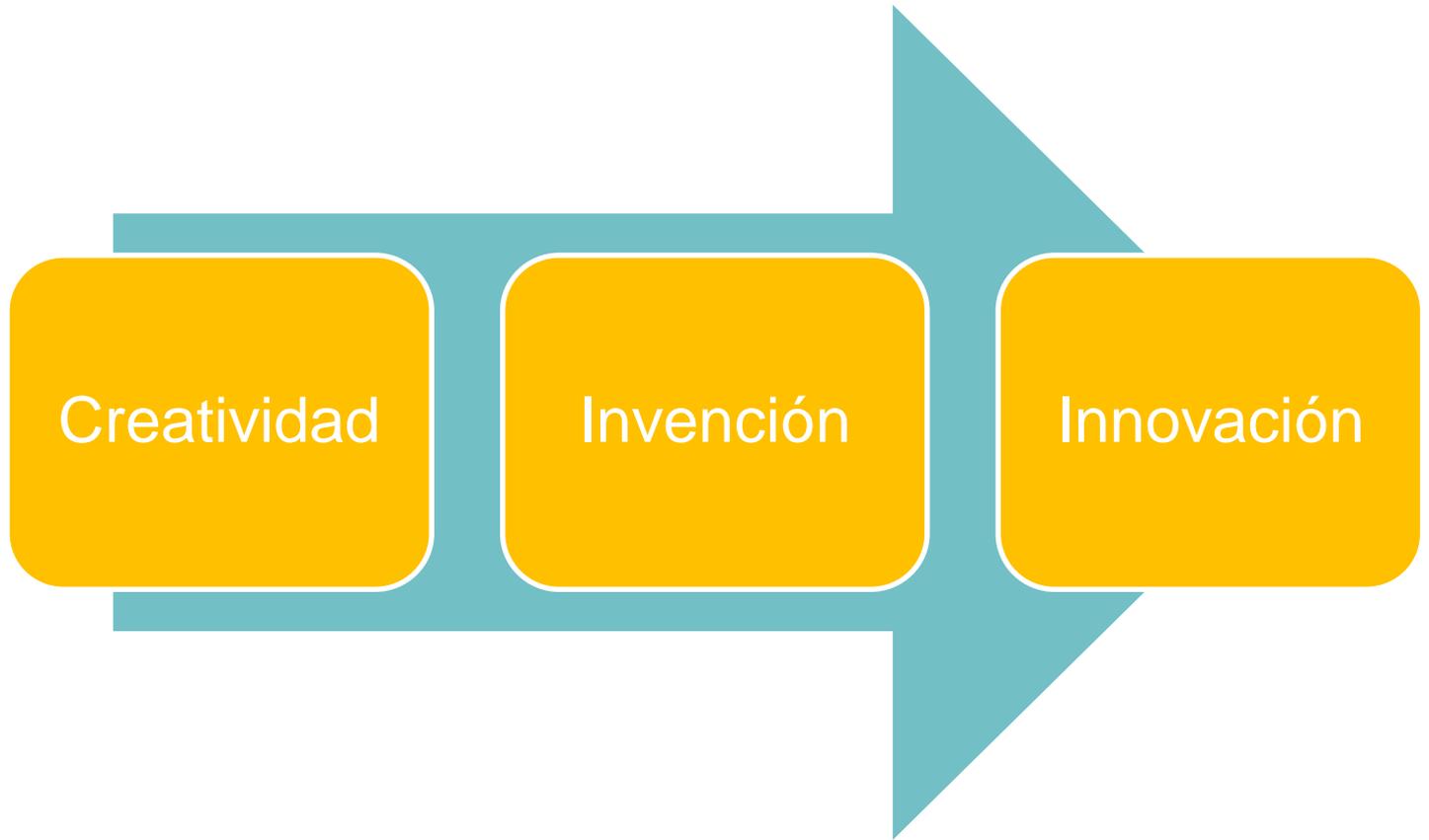
Meté el gol

Todos somos creativos, nada más
que algunos estamos fuera de
práctica.

Creatividad, Invención, Innovación

¿Por qué es importante desarrollar la Creatividad e Innovación si queremos ser emprendedores y empresarios?

- La creatividad puede aplicarse a cualquier ámbito de la vida, incluyendo el empresarial.
- Es una de las principales armas a la hora de diferenciarnos del resto.



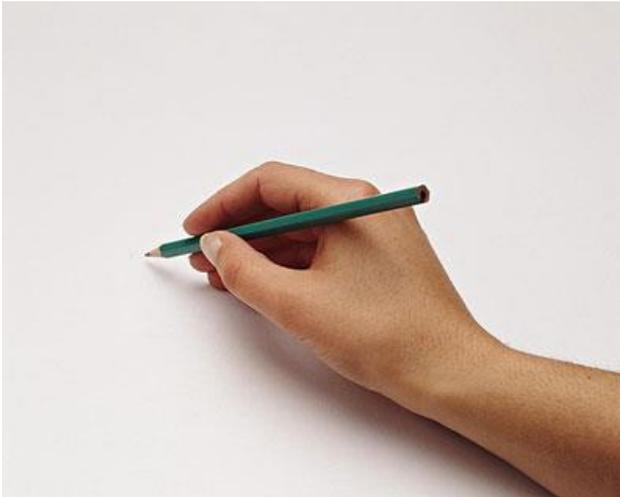
Creatividad

Invención

Innovación

Creatividad

Es la capacidad de lograr generar una idea original.



Invención

Se relaciona con el desarrollo y con la materialización de una idea creativa ya sea en un prototipo, un modelo, o en un concepto.

Es volver realidad el acto creativo; es materializarlo.



Innovación

Es el proceso mediante el cual estos prototipos, modelos, conceptos o ideas, se integran al mercado y se ofrecen como bienes o servicios para ser adquiridos por los clientes

Innovar es convertir una idea en un negocio.



Creatividad – invención – innovación

La creatividad es el sustento de la invención y la innovación..

Pero ocurre a menudo, que las invenciones no se convierten nunca en innovación, pues no cumplen el requisito de encontrar un lugar en el mercado.

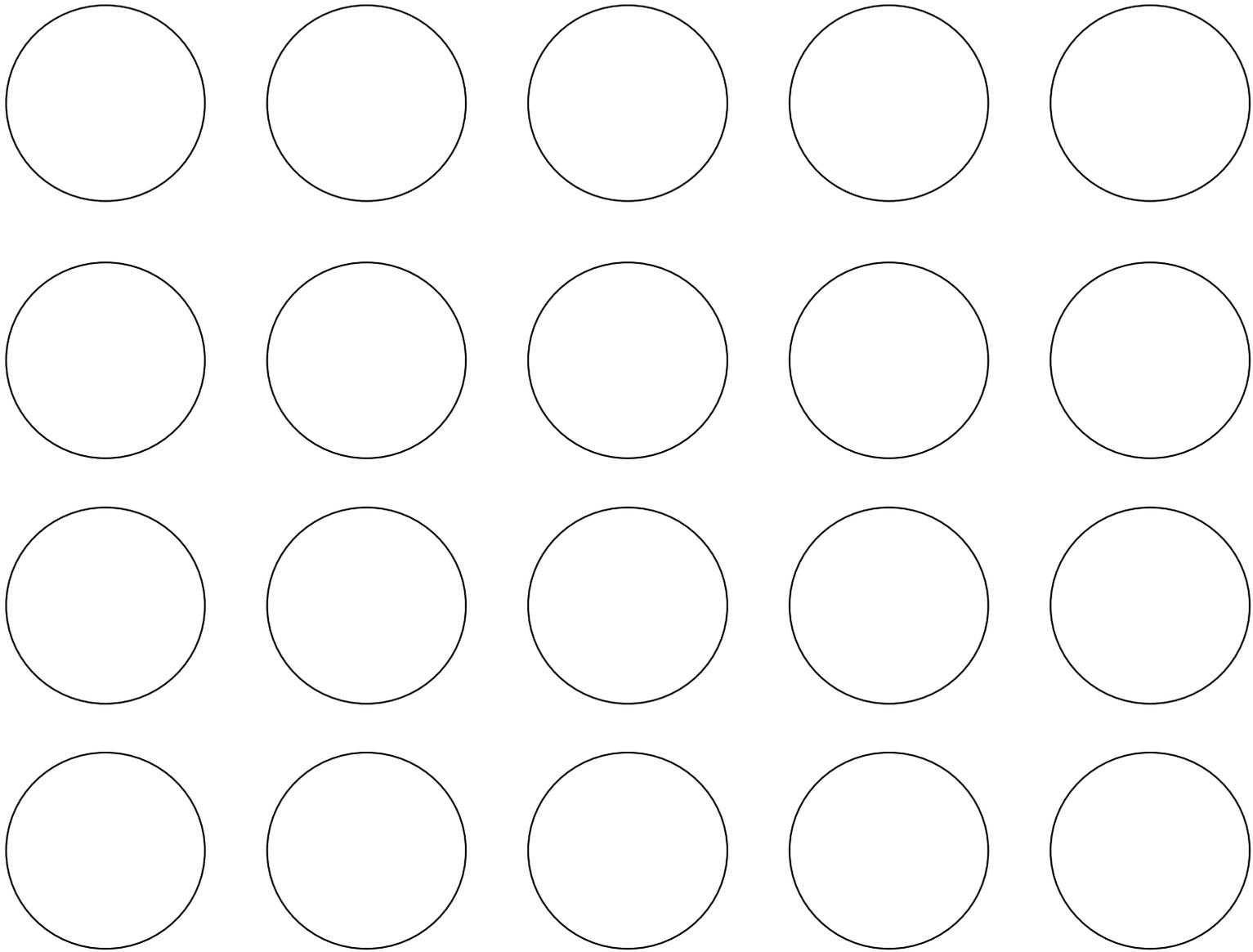
Por lo tanto la invención es altamente creativa pero no siempre logra ser aplicable o “vendible”.



Tipos de Innovación

- **Radical (revolucionaria)**
 - Basados en una invención
 - Cambian o crean nuevas industrias
 - Transistor desarrollado por Bell Laboratories fue el punto de partida para el desarrollo de la industria electrónica
- **Incremental (evolucionaria)**
 - Pequeñas pero importantes mejoras en un producto, proceso o servicio
 - Relativamente comunes y se dan dentro de las fronteras de la organización
 - Mejora continua
 - Ej. Laptops más potentes y livianas

Técnicas de creatividad y desarrollo de ideas



Test de Goldman

Consigna:

Intentar dibujar figuras ocupando la mayor cantidad de círculos posibles.

(3 minutos)

- **Fluidez**
- **Flexibilidad**
- **Originalidad**

Técnicas de creatividad para desarrollar ideas

1. Mapas Mentales
2. Arte de Preguntar
3. Brainstorming
4. Relaciones forzadas
5. Scamper
6. Listado de Atributos
7. Analogías
8. Biónica
9. Sleep Writing
10. Método Delfos
11. Análisis Morfológico

12. Solución creativo de problemas
13. Relajación
14. Visualización
15. Mitodología
16. Tabla comparativa
17. Ideart
18. Cre-in
19. Técnica de Da-Vinci
20. Seis sombreros para pensar
21. Provocación
22.



¿Cómo generar ideas?

- Tormenta de ideas
- SCAMPER
- Mapas mentales
- 365

Técnicas para el desarrollo de ideas



Una técnica muy usada:
la Tormenta de Ideas

Técnicas para el desarrollo de ideas

Reglas del Brainstorming (Tormenta de ideas)

- 1) Ninguna idea es ridícula
- 2) No está permitido criticar la idea de los demás
- 3) Toda idea que se dice, se anota a la vista
- 4) Está permitido usar una idea de otro como inspiración para las propias, agregando o modificando algo.

Técnicas para el desarrollo de ideas

Actividad:

Realizar una lista con nuevos usos o funcionalidades a incluir en la próxima generación de celulares.

5 Minutos

Técnicas para el desarrollo de ideas



Técnicas para el desarrollo de ideas

Una herramienta de innovación que estimula la generación de ideas, permite generar cambios a un producto existente, servicio o proceso.

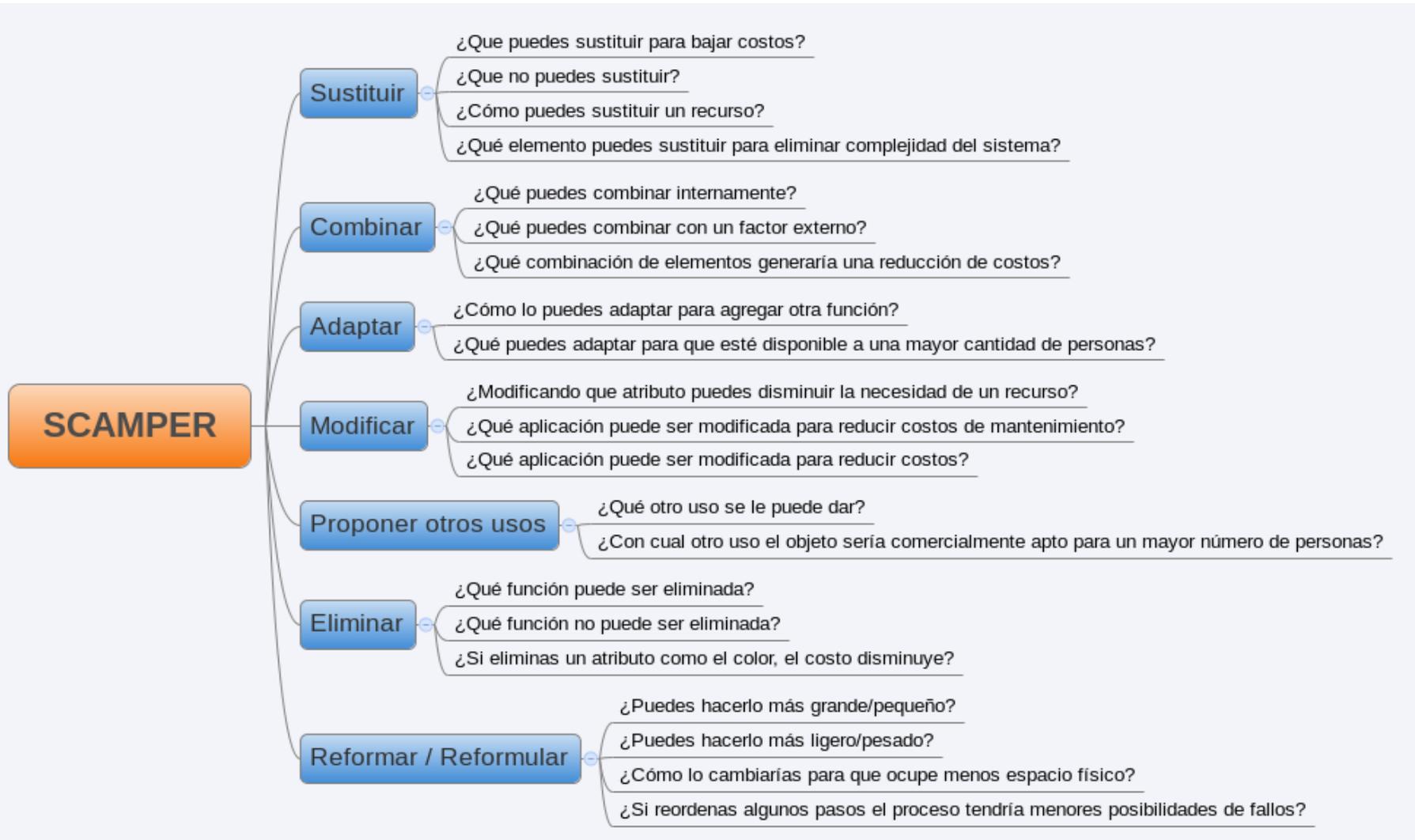
- **SCAMPER** es un acrónimo:

Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar,

Poner para otras funciones, Eliminar, Reacomodar.

- Se compone de un set de preguntas directas para evolucionar un producto existente (servicio o solución) a uno de nivel superior

Técnicas para el desarrollo de ideas



SUSTITUIR



COMBINAR



ADAPTAR



MODIFICAR



PONER O DAR OTRO USO



ELIMINAR



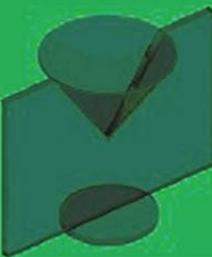
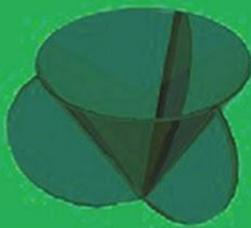
REACOMODAR



Actividad:

¿Te animás a aplicar el SCAMPER a una **Bicicleta**?

5 Minutos

| | | | | | |
|---|---|--|---|---|--|
|  | = | | | | |
|  |  |  |  |  | |
| SUSTITUIR | COMBINAR | ADAPTAR | MODIFICAR | MAGNIFICAR | |
|  |  |  |  |  | |
| MINIMIZAR | OTROS USOS | ELIMINAR | REORGANIZAR | REVERTIR | |

SCAMPER



Minify Bicycle

- Compact foldable mountain bike

Modify Usage

- Eliminate seat
- Carry as back pack when not used for rides
- Bergmonch Bike

Minify (or Minimize)





Mapa mental 1- La Fruta

(Fuente: El Libro de los Mapas Mentales - Tony Buzan)

Técnicas para el desarrollo de ideas

365

- 6 Personas (o las presentes en la mesa)
- 3 ideas
- 5 minutos

108 ideas en 30 minutos

Frenos a la Creatividad

- Buscar únicamente una respuesta correcta.
- Eso no es lógico.
- Hay que seguir “las reglas del juego”.
- Tengo que ser práctico.
- Hay que evitar la ambigüedad.
- Equivocarse es vergonzoso.
- Jugar es de niños.
- Esa no es mi especialidad.
- No quiero hacer el ridículo.
- No tengo creatividad.

***Desafía las reglas de juego
de tu industria***

Rompiendo paradigmas

¿Qué son los paradigmas?

Conjunto de supuestos relativamente comunes y que se dan por sentado en el seno de una organización.

¿Qué paradigmas conocen que se hayan roto?

Video paradigmas







Rompiendo paradigmas



Paradigma reinante



Rompiendo paradigmas



Rompiendo paradigmas

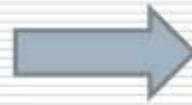


¿Cómo madurar la idea?

1. Pasarla por un macro y micro filtro
2. Realizar una investigación exploratoria
3. Calcular algunos números básicos

Modelo del Embudo

Lluvia de Ideas



Macro Filtro

Micro Filtro





“Miopía del Marketing”

Theodore Levitt

Video: Paradigmas

Modelo de Doblin:
Los 10 tipos de innovación

“Durante muchos años, los ejecutivos han equiparado la innovación con el desarrollo de nuevos productos. Pero la creación de nuevos productos es solo una forma de innovar, y aplicada en solitario, provee el más bajo retorno sobre la inversión, y la menor ventaja competitiva”

<http://www.doblin.com>

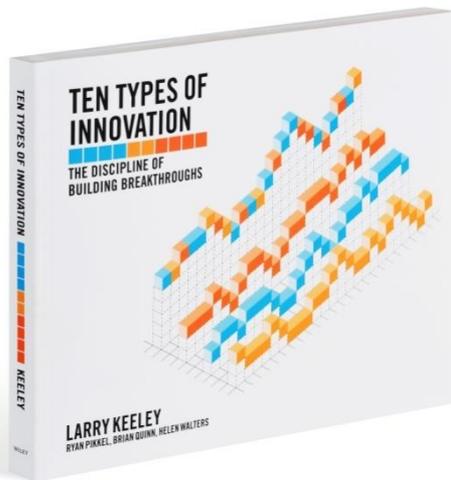
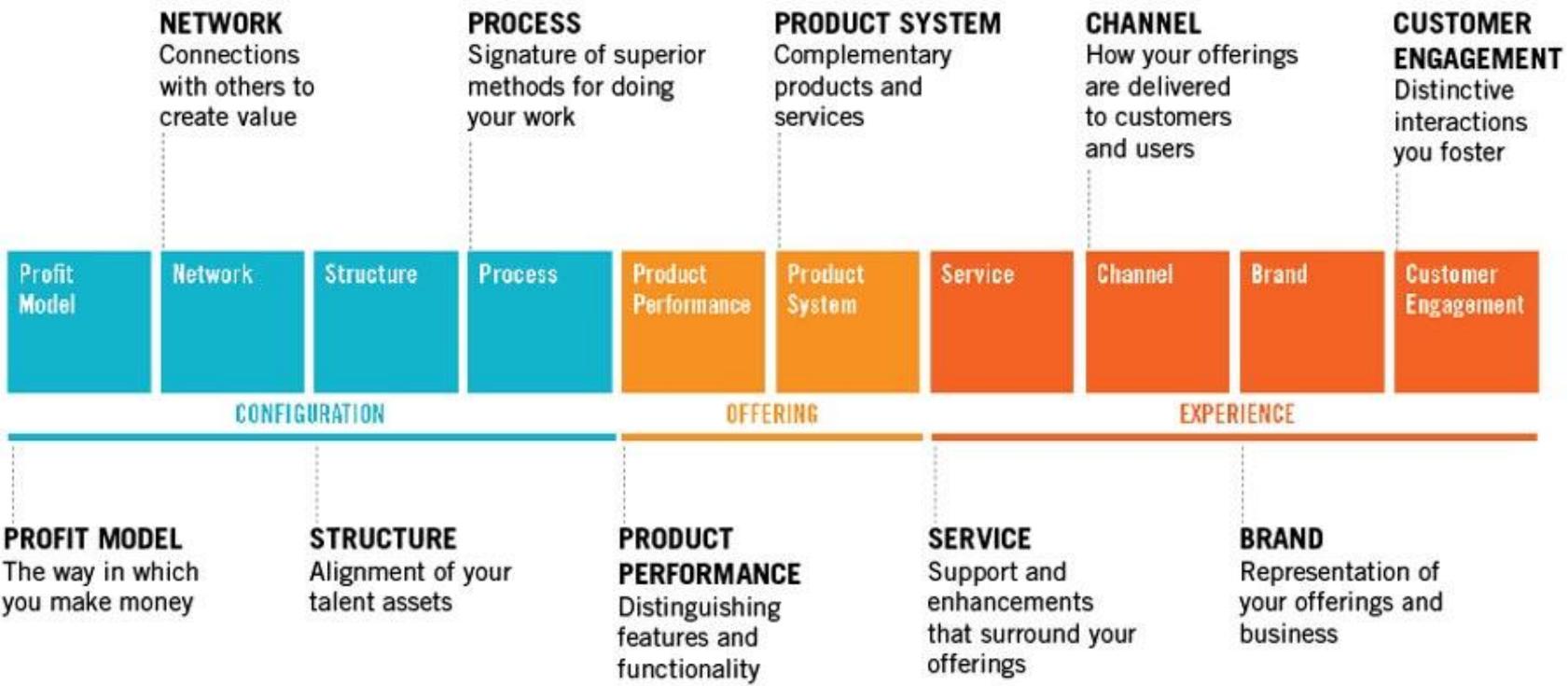


Figure 5. Ten Types of Innovation®



Source: Larry Keeley, Ryan Pikkell, Brian Quinn, and Helen Walters, *Ten Types of Innovation: The Discipline of Building Breakthroughs* (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2013).

Graphic: Doblin.com/TenTypes

Primer eje del modelo: **Configuración del Negocio**

- 1 Modelo de ingresos:** ¿Cómo haces dinero a partir de tu emprendimiento?
Algunas innovaciones de este tipo: licenciamiento, carnada y anzuelo, freemium.



Gillette[®]



Primer eje del modelo: **Configuración del Negocio**

- 2 Network:** ¿Cómo creas alianzas y redes con otras empresas, proveedores y clientes para crear mayor valor?
Algunas innovaciones de este tipo: open source, wikis, crowdsourcing, open innovation, franquicias

Walmart 



WIKIPEDIA
La enciclopedia libre



Linux

Primer eje del modelo: Configuración del Negocio

- 3 Estructura organizativa:** ¿Cómo alineas a tus activos intangibles, personas y capital?
Algunas innovaciones de este tipo: empoderamiento del personal, estandarización de equipos



Primer eje del modelo: Configuración del Negocio

- 4 Procesos:** ¿Qué métodos y procedimientos propones para agilizar y flexibilizar las operaciones y hacer eficiente el trabajo diario?
Algunas innovaciones de este tipo: producción “lean”, estandarización



ZARA



Segundo eje del modelo: **Oferta**

- 5 Producto:** ¿Cuáles atributos, capacidades, componentes, funciones diferencian y posicionan tu producto/servicio de manera única y especial?



Segundo eje del modelo: **Oferta**

6 Plataforma/Sistema: ¿Qué productos o servicios complementarios aumentan el valor del conjunto?



Tercer eje del modelo: **Experiencias**

7 Servicio: ¿Cómo atiendes de manera diferencial a tu cliente, ofreciéndole un servicio superior?

Algunas innovaciones de este tipo: planes de mantenimiento, garantías especiales, servicio al cliente personalizado, etc



Tercer eje del modelo: **Experiencias**

8 Canal: ¿Cómo llega tu oferta al mercado de manera innovadora?

Algunas innovaciones de este tipo: tiendas pop-up, e-commerce, distribución multi-nivel, venta directa, etc.

The Amazon logo, featuring the word "amazon" in a lowercase, bold, sans-serif font with a yellow curved arrow underneath it pointing from the 'a' to the 'z'.The Nespresso logo, consisting of a dark brown square with a white stylized 'N' inside, positioned above the word "NESPRESSO" in a bold, uppercase, sans-serif font.The NikeStore logo, featuring the orange Nike swoosh above the word "NikeStore" in a bold, uppercase, sans-serif font.

Tercer eje del modelo: **Experiencias**

9 Marca: ¿Cómo tu marca genera una identidad distintiva, reconocimiento, recordación y la preferencia de los consumidores?



Tercer eje del modelo: **Experiencias**

10 Vínculo con el cliente: ¿Cómo te conectas o vinculas emocionalmente con el cliente?



Configuración (Negocio)

Offering (Plataformas)

Experiencias

1

Modelo de Negocio

Lo que tiene que ver con la generación de beneficios; modelo de ingresos, y estructura de costes

2

Red de contactos (network)

Crear redes, comunidades, alianzas, partnerships para construir valor creciente y sostenible

3

Estructura organizativa

Estructuración innovadora y alineación engrasada de activos, intangibles, personas y capital

4

Procesos

Métodos y procedimientos innovadores para agilizar y flexibilizar las operaciones y hacer eficiente el trabajo diario

5

Producto

Atributos, capacidades, competencias, componentes, funciones que diferencian y posicionan tu producto/servicio de manera única y especial

10 Tipos de Innovación

Sistema / Plataforma

Aspectos complementarios que aumentan el valor percibido de tu producto o servicio (producto/servicio aumentado)

Servicio

Ofrecer al cliente/consumidor un servicio superior, una asistencia diferencial

Canal

Forma en que las empresas transfieren, mueven y comunican sus productos/servicios al mercado

Marca

Las marcas innovadoras generan sentido de pertenencia gracias al cual el cliente siente estar ligado a una comunidad especial

Customer Engagement

La manera en que la empresa interconecta y establece vínculos emocionales con sus clientes

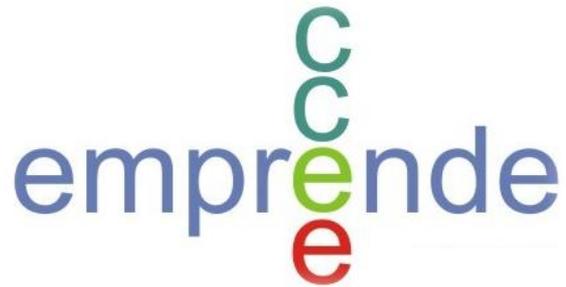
6

7

8

9

10



Muchas Gracias!!

Lic. Cr. Santiago Aramendía



@emprendedurismo