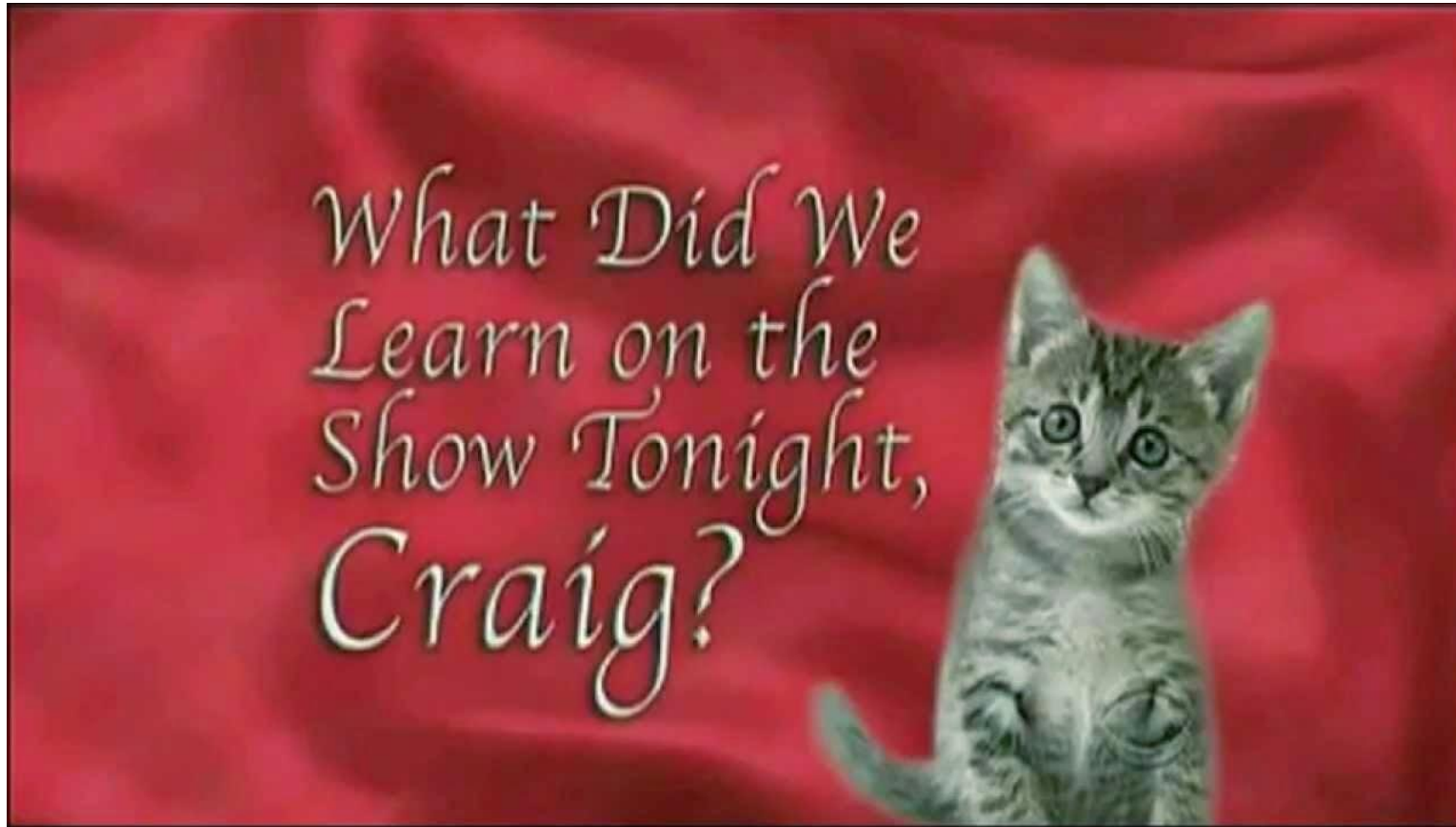


En el capítulo anterior de DdE...

Pitch individual de ideas



¿Qué aprendimos sobre técnicas de ‘pitching’?

Algunas características comunes de pitches exitosos

- ▶ Corto y memorable
- ▶ Centrar el mensaje en el valor
 - ▶ El problema que resolvemos
 - ▶ De quién es el problema
- ▶ Comparar escenarios “antes” y “después”
- ▶ Recordarles el dolor
- ▶ Ajustarlo a la audiencia
- ▶ Mencionar el mercado potencial

¿Qué sigue ahora?

- ▶ Organizarse en grupos alrededor de estas ideas (u otras).
- ▶ Tres a cinco integrantes, sin excusas
- ▶ “Hasta que la muerte los separe”
- ▶ Deadline: 20/11/2017 (confirmar vía email antes de media noche)
- ▶ Primera entrega: 25/11/2017

¡Hablemos de la tarea!

- ▶ Por favor entréguela ahora si aún no lo han hecho
- ▶ El **Paso 3**: Encontrarle un mercado a alguna de las tecnologías presentadas por IBM

Paso 3

- ▶ Considera estos cinco nuevos descubrimientos:
 - ▶ <http://research.ibm.com/5-in-5/>
- ▶ Individualmente, elijan uno de ellos.
- ▶ Desarrollen y presenten un plan para averiguar si el descubrimiento tiene clientes en realidad o no.
 1. Encontrarle una aplicación (puede ser una ya sugerida en la literatura)
 2. Piensen quiénes son sus clientes y cómo alcanzarlos
 3. Especificar (con claridad y completitud) el mercado objetivo

¡Hablemos de la tarea!

- ▶ Por favor entréguela ahora si aún no lo han hecho
- ▶ El Paso 3: Encontrarle un mercado a alguna de las tecnologías presentadas por IBM
- ▶ Mañana: Presentación grupal de más de 10 minutos sobre uno de los capítulos de Megatendencias.

Mega tendencias (Para el Martes 21/11)

- ▶ Leer un capítulo que ustedes elijan del libro “New Megatrends” (Sarwant Singh, 2012)
 - ▶ Smart is the new Green
 - ▶ eMobility
 - ▶ Innovating to Zero
 - ▶ Urbanisation
 - ▶ Social trends
 - ▶ Health, wellness and wellbeing
 - ▶ Connectivity and convergence
 - ▶ From planes to trains
 - ▶ New battlefields
- ▶ El capítulo 8 (Business Models) lo vamos a leer más adelante
- ▶ Preparar un presentación de 10 minutos para el martes 21, en grupos.

El viernes pasado en DdE...

Product y customer development

Un rápido repaso de la clase anterior

- ▶ Diseño = El proceso de generar y desarrollar ideas
- ▶ Alcanzar ideas valiosas, realizables, innovadoras y vendibles
 - ▶ Mediante la identificación de necesidades, deseos, especificaciones
 - ▶ Analizando la funcionalidad y aplicación de productos existentes
- ▶ Detectar las necesidades de los clientes requiere información
 - ▶ De fuentes primarias
 - ▶ De fuentes secundarias

DESARROLLO DE EMPREENDEDORES

Clase 6 - Cómo resolver problemas generando ideas dentro y
fuera de la caja

Javier A. Rodríguez-Camacho, Ph.D.
Universidad Privada Boliviana, II-2017

Técnicas para pensar “dentro de la caja”

1. AVM : Attribute Value Mapping
2. Systematic Inventive Thinking



SIT

Systematic
Inventive
Thinking

Attribute Value Mapping

- ▶ Una herramienta para explorar los potenciales generadores de valor que existen en un producto o servicio.



Attribute Value Mapping

- ▶ Una herramienta para explorar los potenciales generadores de valor que existen en un producto o servicio.
- ▶ Cuando hablamos de un objeto solemos enfocarnos en los atributos

Atributos

- ▶ Responden a la pregunta: ¿Qué/Cómo?
- ▶ Describe una característica o componente de un producto o servicio.
- ▶ Son concretos y objetivos, describen cómo se ve un producto, de qué está hecho, qué hace, etc.
- ▶ Pueden cuantificarse.

Valores

- ▶ Responden a la pregunta: ¿Y entonces qué? (So what?, ¿Para qué?)
- ▶ Representan los beneficios asociados a un atributo desde el punto de vista del cliente.
- ▶ Son subjetivos y reflejan una necesidad funcional, emocional, psicológica o simbólica.

Attribute Value Mapping

- ▶ Una herramienta para explorar los potenciales generadores de valor que existen en un producto o servicio.



Trabajo en clase 5

- ▶ Enc
- ▶ Asc
- ▶ En



Trabajo en clase 5

- ▶ Ordenar en forma descendente cada uno de los atributos
- ▶ Tienen 5 minutos, vendrán a presentar su Top 3 a la clase.

Una introducción a S.I.T.

- ▶ Un método sistemático para resolver problemas de forma innovadora.
- ▶ Especialmente útil para situaciones en las que tenemos que pensar “dentro de la caja”
- ▶ Nos permite buscar ideas en un mundo cerrado, con restricciones y materiales claramente delimitados
- ▶ Los resultados suelen ser soluciones creativas fáciles de implementar

S.I.T.

► Utiliza cinco herramientas de pensamiento

1. Sustracción
2. Multiplicación
3. División
4. Unificación de tareas
5. Dependencia de los atributos

S.I.T.

Sustracción

- ▶ Eliminar uno de los componentes (que se creen) clave, en lugar de agregarle al sistema nuevas funciones
- ▶ Encontrarle usos a nuevas combinaciones de los componentes restantes.
- ▶ ¿Qué beneficios entrega el producto restante?
- ▶ *The path of most resistance.*

S.I.T.

Multiplicación

- ▶ La adición, duplicación o copia de elementos ya existentes en el producto.
- ▶ El nuevo componente debe ser del mismo tipo de uno ya disponible, pero cambiarse de alguna forma.
 - ▶ Más,
 - ▶ Pero diferente
- ▶ Se debe asignar a cada componente replicado una característica diferenciadora, que permita identificar una nueva fuente de valor.

S.I.T.

División

- ▶ La división de un producto y/o sus componentes según su función o simetría, incrementando los grados de libertad.
- ▶ Generar un nuevo producto con las partes separadas.
- ▶ Permite considerar nuevas estructuras para el producto o las combinaciones de sus componentes.

S.I.T.

Unificación de tareas

- ▶ Asignarle una nueva tarea a un recurso existente.
- ▶ Puede ser un componente ya presente en el producto, o cualquier elemento anexo bajo el control del fabricante.
- ▶ Puede ser una tarea adicional que otro componente ya realiza. Tareas antes independientes ahora son simultáneas.
- ▶ Uno de los componentes ya existentes adquiere una nueva responsabilidad.

S.I.T.

Dependencia de los atributos

- ▶ La creación o eliminación de simetrías o dependencias entre atributos y propiedades ya existentes en el producto.
- ▶ Se ajusta mejor a elementos sujetos a cambios: el color, tamaño, material, etc.
- ▶ También puede verse como crear relaciones entre componentes antes aislados, de modo que si uno cambia el otro lo haga también.

Ejemplos

- ▶ **Dependencia de atributos:** Nestea
 - ▶ Sabor y temperatura
- ▶ **Multiplicación:** Freebreeze (P&G)
 - ▶ Duplicar el *container* y cambiar el olor.



También para resolver problemas

- ▶ Una empresa petrolera tiene una fuga en una tubería que atraviesa un bosque
- ▶ ¿Cómo saber cuando hay una fuga?
- ▶ Enumerar los componentes del problema
 - ▶ Tubería, fuga, animales, gas.
- ▶ Elegir uno y apuntar sus características
 - ▶ Gas: color, densidad, temperatura, olor, etc.
- ▶ Tomar una de ellas y multiplicarla:
 - ▶ Olor: dulce, amargo, podrido.

Trabajo en clase 6

- ▶ Utilizar una de las cinco herramientas para transformar el micro
 1. Sustracción
 2. Multiplicación
 3. División
 4. Unificación de tareas
 5. Dependencia de los atributos
- ▶ En las mismas parejas, tienen 15 minutos
- ▶ Cada uno va a presentar su producto.



Subtraction

The elimination of core components rather than an addition of new systems and functions - "The Path of Most Resistance".



Unification

The assignment of new tasks to an existing resource (i.e. any element of the product or its vicinity within the manufacturer's control).



Multiplication

A multiplication (or addition) of elements already existing in the product along with a required adjustment - "Qualitative Change".



Division

The division of a product and/or its components according to function or symmetry, thus adding degrees of freedom.



Attribute
Dependency

The creation/removal of symmetries or dependencies between existing product properties (e.g. colour changes with temperature, etc.).

Técnicas para pensar “fuera de la caja”

1. “Desarrollo de nuevos productos y empresas” (A. Schnarch, 2005)
2. Oblique Strategies

Trabajo en clase 4

- ▶ Leer un capítulo de “Cómo buscar y encontrar ideas”
 - ▶ Innovación abierta
 - ▶ Cocreación con el cliente
 - ▶ Crowdsourcing
 - ▶ Innovación inversa
 - ▶ Método de preguntas
 - ▶ Métodos para buscar ideas
- ▶ Presentarlo a la clase

Trabajo en clase 3

- ▶ Usaremos la técnica de *Oblique Strategies* para transformar esas ideas
- ▶ Les daré una de vuestras soluciones de la Actividad 1 y la de alguien más. Lo mismo para la Actividad 2.
- ▶ Barajaré mi mazo de *Oblique Strategies* y ustedes tendrán que aplicar la frase que salga a una de las 4 soluciones recibidas.
- ▶ Tienen 10 minutos para trabajar.
- ▶ Presentarán el **producto original y su rediseño** a toda la clase.
- ▶ Enfóquense en explicar cómo cambia el problema que resuelven, sus clientes, la forma de venderlo, etc.

¿Y qué pasó con la clase 5?

Nuestra versión de un Design Sprint (Autoestudio)

Tienen una sola tarea

- ▶ Presentación del capítulo del libro de Mega Tendencias
- ▶ Sobre el proyecto
 - ▶ Confirmar el grupo por email
 - ▶ Comenzar a trabajar en una idea
- ▶ Y obviamente la presentación del sábado



¡Gracias por su atención!

No olviden las tareas y nos vemos la próxima clase.