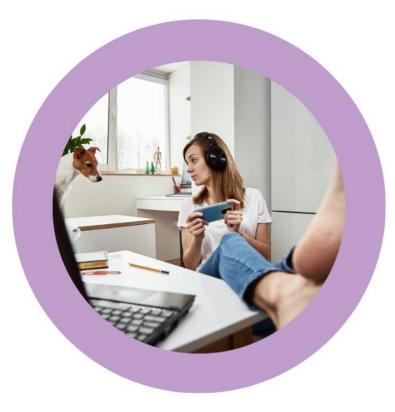




Upskilling jefes









Cámara abierta y coloca tu nombre.

Reduce distractores.

Participa activamente.

Agenda Proceso de innovación

- ¿Qué es el proceso de innovación?
- O2 Importancia del proceso de innovación
- Pasos del proceso de innovación
- Encontrando el proceso de gestión de la innovación adecuado
- 05 Conclusiones



Presentación



Respira



El proceso de innovación consiste en traducir conocimientos nuevos o existentes en productos, soluciones y servicios comercializables. Los negocios, las empresas, las marcas y las organizaciones que persiguen proyectos de innovación excelentes/exitosos tienen algo definido que los coloca por delante de los demás.

La innovación se refiere a la introducción de un nuevo método de producción, fuente de suministro, mercado, nuevo bien y organización en una industria. Lo más emocionante del proceso de innovación es que traduce una idea en un concepto, producto o servicio exitoso.

Para establecer un proceso de innovación confiable que produzca los resultados deseados se requiere que el enfoque de innovación permita estructurar su proceso, formar redes valiosas y aprovechar al máximo su propiedad intelectual.



Beneficios del proceso de innovación

El proceso de innovación ayuda a las empresas a diseñar estrategias, introducir nuevos conceptos e innovar en el modelo de negocio. Al reconocer la criticidad de gestionar el proceso de innovación, el *liderazgo digital* pone un enfoque primordial en este aspecto, reconociendo plenamente su importancia para las empresas.

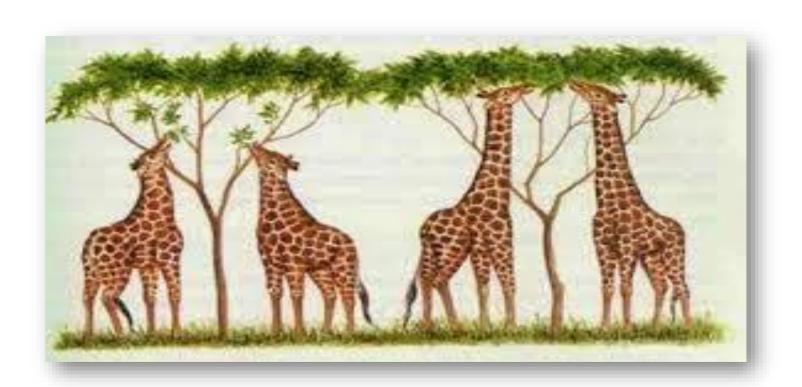
Resolver problemas

- ✓ Enmarcar o definir el problema.
- ✓ Elaboración.
- ✓ Diagnóstico.
- ✓ Generación de soluciones.
- ✓ Elección y adopción de medidas.

Maximizar la globalización

- ✓ Las empresas de todo el mundo están cada vez más interconectadas y cada día surgen más oportunidades y nuevos mercados.
- ✓ Adaptación a las necesidades comerciales.

Adaptarse al cambio



Adaptarse al cambio

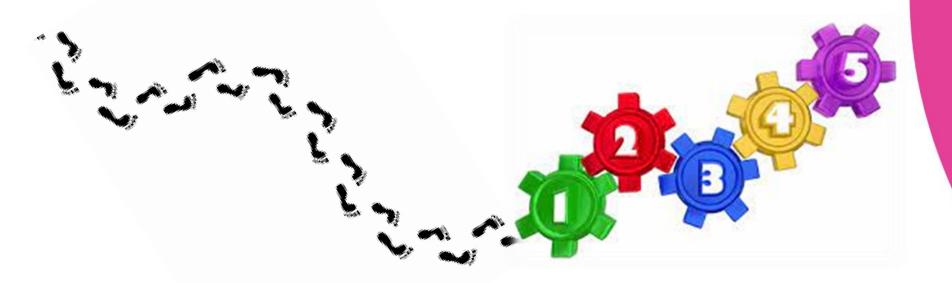
- ✓ El cambio es inevitable.
- ✓ Desarrollar cultura de innovación.
- ✓ Buscar relevancia para destacar.

Evolución de la dinámica del lugar de trabajo

✓ Cada empresa debe mantenerse al tanto de los gustos en evolución y encontrar nuevas formas de satisfacerlos.

Enfrentando la competencia

- ✓ Destacarse por encima del resto.
- ✓ Generar un modelo de negocio único.
- ✓ Realizar movimientos innovadores y estratégicos.





- ✓ Se puede dividir en cinco pasos principales.
- ✓ Cada paso del proceso de innovación tiene sus características.
- ✓ Los primeros dos pasos son más creativos y menos estructurados, mientras que los dos últimos están enfocados y orientados al proceso.
- ✓ El desarrollo de los pasos individuales depende más de los requisitos de una empresa.



Paso 1: Generación de ideas innovadoras

El proceso de innovación comienza con la búsqueda de potenciales innovadores y la generación de ideas innovadoras que luego se evalúan.



Paso 1: Generación de ideas innovadoras

Existen varias formas y técnicas para generar ideas innovadoras:

- ✓ Técnicas de creatividad
- ✓ El pensamiento de diseño



Paso 1: Generación de ideas innovadoras

Un potencial innovador es una oportunidad de innovación recién descubierta y puede ser una nueva solución técnica, un posible nuevo mercado, un problema con un cliente o un requisito del cliente incumplido.



Paso 1: Generación de ideas innovadoras

Hay diferentes posibilidades para rastrear los potenciales de ideas innovadoras. Algunos requieren una búsqueda específica, que implica buscar potenciales de innovación basados en campos de búsqueda derivados y estrategias de innovación. Esto se puede lograr a través de concursos de generación de ideas, talleres de usuarios LEAD o talleres de creatividad.



Paso 2: Concepto (detección y experimentación)

Después del paso 1 del proceso de innovación, viene la fase de evaluación y experimentación de la promoción. Esto implica un análisis extenso para recopilar la mayor cantidad de información posible. Ayuda a evaluar la viabilidad de una idea de negocio con sus posibles problemas y beneficios. Por lo tanto, se pueden tomar decisiones sobre el futuro y el potencial de una idea. Las empresas que buscan desarrollar las mejores culturas, virtudes y prácticas pueden establecer algunas mejores prácticas para el crecimiento empresarial.



Paso 2: Concepto (detección y experimentación)

El análisis, selección y experimentación más importante es el de los requisitos del cliente. Por ejemplo:

- √ ¿Cuáles son las necesidades del cliente?
- ✓ ¿Existen necesidades inconscientes o insatisfechas?



Paso 2: Concepto (detección y experimentación)

La fase de experimentación prueba la sostenibilidad de las ideas generadas a partir de la fase de generación de ideas para el crecimiento de una organización. Ayuda a la generación de nuevas ideas con las ideas recopiladas sobre la viabilidad y los resultados de la idea original.

Actividad

En equipos:

Con base en la información revisada y sus experiencias con clientes en sucursal, respondan:

• ¿Qué problemas de los clientes son predominantes y cómo se pueden resolver?



Paso 3: Solución

Tiene como objetivo desarrollar una solución que valga la pena y lista para usar que pueda llevarse al mercado. Se desarrollan soluciones, se construyen prototipos y se realizan pruebas. Además de las pruebas de concepto y de laboratorio, las pruebas también incluyen pruebas de mercado en condiciones de la vida real para obtener experiencia de primera mano y comentarios completos.



Paso 3: Solución

Una vez que la solución haya alcanzado la madurez, se liberará para su implementación: comercialización y marketing. Al mismo tiempo, los conceptos de marketing e implementación se adaptan y desarrollan aún más.



Paso 4: Comercialización y marketing

El paso de comercialización desarrolla el valor de mercado de una idea, producto o servicio centrándose en su impacto. Un aspecto importante de este paso es establecer las especificaciones dadas de la idea, el producto o el servicio.



Paso 5: Difusión e implementación

La difusión es la aceptación de la idea innovadora de una empresa. El paso de difusión e implementación le permite a la organización determinar el siguiente conjunto de necesidades del cliente, puntos de referencia, indicadores para métricas de éxito y recibir comentarios le permite a la organización estimular el proceso de innovación.



- ✓ Un proceso de gestión de la innovación es un enfoque sistemático para generar, priorizar, evaluar y validar nuevas ideas y ponerlas en práctica.
- ✓ Diferentes empresas se basan en diferentes procesos para gestionar la innovación, y es por eso que algunas empresas tienen más éxito que otras.

Procesos comunes de gestión de la innovación:

- ✓ Elegir el correcto depende de varios factores, como la naturaleza del negocio y la forma en que opera.
- ✓ Los procesos de gestión de la innovación más comunes incluyen:
 - •Innovación en producto/servicio.
 - •Innovación de procesos.
 - •Innovación en marketing.
 - •Innovación organizacional.

Empujar vs. tirar (push vs. pull)

Los modelos de *impulso tecnológico* son los enfoques en los que los productos y servicios están en el centro del proceso de innovación.

Los modelos basados en *push* implican procesos orientados interna y tecnológicamente, mientras que los modelos basados en *pull* son procesos más basados en el cliente y el mercado para gestionar la innovación. Los modelos de *atracción del mercado* están impulsados por fuerzas externas del mercado y están diseñados para satisfacer las demandas del mercado.

Phase-gate process

- ✓ Es el mejor proceso para la innovación de productos. Lo implementan empresas de todos los tamaños y se enmarca en el modelo de impulso tecnológico.
- ✓ El proceso *phase-gate* se utiliza para el desarrollo de ideas para reducir la incertidumbre del proyecto y el tiempo de ciclo en el desarrollo de nuevos conceptos.

Lean startup model

- ✓ Es un concepto utilizado en el desarrollo de productos y negocios para evaluar los riesgos del mercado y las demandas de los clientes.
- ✓ El modelo se enfoca en encontrar las necesidades de los clientes y promover la velocidad y la urgencia en la búsqueda de ideas para evitar gastar demasiado en estrategias de marketing que no se dirigen a las necesidades de los clientes.

Actividad

La innovación en el equipo

En equipos:

- Construyan un manual de cinco puntos para compartir el proceso de innovación con sus colaboradores.
- Respondan las siguientes preguntas:
 - √ ¿Cómo motivar la innovación basada en la misión, visión y valores de la organización?
 - ✓ ¿Cómo promover la innovación junto a la ética corporativa?

Presentación de resultados



Conclusiones

- ✓ Crea e innova con base en las necesidades de la organización, apóyate en las normativas y busca espacios para generar ideas.
- ✓ Otorga confianza a tu equipo, siempre basándote en la misión, visión y valores.

Comparte

