

Gestión de la Propuesta de Valor y la Innovación



OBJETIVOS

Lograr que el emprendedor utilice algunas herramientas que le permita hacer algo diferente para hacer frente a la competencia y sea elegido por el cliente a la hora de comprar.

Investigar las herramientas que este bloque le propone para generar reconfiguraciones, rediseños, innovaciones en esta pandemia logrando ofrecer productos y servicios novedosos.

Planificar el proceso



Sueño



Diseño



Desarrollo





CUAL ES EL
SUEÑO
VISUALIZADO
PARA INICIAR
LA APUESTA A
LA
INNOVACION?

- Existen muy diversos factores que actúan como detonante del lanzamiento de una actuación innovadora. Uno de los más importantes y conocidos es el de responder a las oportunidades y amenazas del entorno.

HERRAMIENTAS PARA GENERAR IDEAS DE INNOVACION



- Volver a repensar el mapa del emprendimiento con el modelo de negocios Canvas. (nuevos problemas y/o necesidades durante esta pandemia).
- Encaje de la creatividad en la detección de ideas innovadoras.

HERRAMIENTAS PARA GENERAR IDEAS DE INNOVACION



- Utilización de las herramientas que te ofrecemos en el curso de Plan de negocios en la generación de ideas innovadoras.
- Sugerimos investigar herramientas como el SCAMPER, PINTEREST, DESIGN OF THINKING, LOS 7 SOMBREROS, OCEANO ROJO Y AZUL. ETC.

Escucha este
segundo audio





INNOVACION

LA INNOVACION ES UN PROCESO DE MEJORA CONTINUA, UNA METODOLOGIA DE ADECUACION A LAS EXPECTATIVAS DEL CLIENTE O POTENCIAL CLIENTE, RESPUESTAS EN TIEMPO ADECUADO EN ESTA PANDEMIA CON LA ENTREGA DE SU PEDIDO, FORMAS DISRUPTIVAS DE COMERCIALIZACIÓN, VENTAJAS ANTE LA COMPETENCIA, MANTENIMIENTO DEL PRECIO DE VENTA, UTILIZACION DE MECANISMOS, TECNOLOGIAS ACORDE A LAS NECESIDADES DEL MERCADO, PARA DESARROLLAR NUEVOS PRODUCTOS O SERVICIOS.

RECURSOS:

ALIADOS

INTELIGENCIA:

PRODUCTOS

PROCESO DE PRUEBAS

ECONOMICOS

REDES DE APOYO

COMPETITIVA

CADENA DE VALOR

PRODUCTO MINIMO VIABLE

HUMANOS

ALIANZAS

TECNOLOGICA

CLIENTES ACTUALES

SONDEOS DE MERCADO

FACTORES CLAVES

Interrogantes de éxito

Producto
Nuevo?

Servicio
diferenciador?

Proceso
Diferente?

Packaging
adecuado?



PROPUESTA DE VALOR

LA PROPUESTA DE
VALOR PARA SER
DEFINIDA TIENES QUE
RETOMAR A
COMPRENDER EL
LIENZO DE PROBLEMAS
QUE TE PROPONE EL
MODELO DE NEGOCIOS
CANVAS.

TAREAS:

- 1) El emprendedor será capaz de proponer algo novedoso dentro de su emprendimiento considerando participar en un concurso de Innovación.

GRACIAS