



JUAN ESPINOSA



"EL PROTOTIPADO COMO HERRAMIENTA DE INNOVACIÓN PARA PROBAR PRODUCTOS Y SERVICIOS ANTES DE SALIR AL MERCADO"

#DEGUSTACIONINNOVACION

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



COLCIENCIAS
Ciencia, Tecnología e Innovación



GOBIERNO DE COLOMBIA



GESTIÓN DE INNOVACIÓN

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ



Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO

- **DESDE HACE 140 AÑOS LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ HA SIDO ALIADA DE LOS EMPRESARIOS Y ACOMPAÑA SUS SUEÑOS EN PRO DE LOGRAR UNA REGIÓN MÁS PROSPERA.**
- **SIGUE COMPROMETIDA EN TRABAJAR POR LA SEGURIDAD JURÍDICA, EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL Y POR UN ENTORNO PROPICIO PARA LOS NEGOCIOS, GENERANDO VALOR EN LOS DIFERENTES CICLOS DE VIDA DE LAS EMPRESAS.**
- **EL PROGRAMA DE INNOVACIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, TIENE UN PORTAFOLIO DE SERVICIOS PARA EMPRESARIOS DE BOGOTÁ Y LA REGIÓN QUE BUSCA APORTAR Y PROMOVER LA COMPETITIVIDAD Y LA GENERACIÓN DE VALOR EN LOS EMPRESARIOS QUE RECIBEN NUESTROS SERVICIOS.**
- **DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE LA ÚLTIMA MEDICIÓN DEL “ÍNDICE DEPARTAMENTAL DE INNOVACIÓN PARA COLOMBIA – IDIC”, BOGOTÁ OCUPA EL PUESTO NÚMERO 1 EN DICHO RANGO CON 76,91 PUNTOS, DENTRO DE LOS 26 DEPARTAMENTOS QUE SON MEDIDOS EN ESTE ÍNDICE. DESDE LA CCB QUEREMOS QUE ESTE RESULTADO SE MANTENGA EN EL TIEMPO, FOMENTANDO LA INNOVACIÓN Y PROPICIANDO EL AUMENTO EN EL NIVEL DE SOFISTICACIÓN DE LA OFERTA DE LAS EMPRESAS EN BOGOTÁ Y SER ALIADOS PARA QUE LOS SUEÑOS DE LOS EMPRESARIOS EN ESTA MATERIA SEAN UNA REALIDAD.**

PORTAFOLIO

DEGUSTACIÓN
DE INNOVACIÓN



RUTA DE
INNOVACIÓN



PGI



Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO

DEGUSTACIÓN DE INNOVACIÓN

EVENTOS MASIVOS PARA CONOCER, APLICAR Y ADQUIRIR HERRAMIENTAS CONCRETAS DE INNOVACIÓN QUE PERMITAN PROBARLA DE FORMA TANGIBLE.

- UTILIZAR HERRAMIENTAS DE INNOVACIÓN A TRAVÉS DE UNA EXPERIENCIA VIVENCIAL.
- CONOCER Y APROPIAR CONCEPTOS, TENDENCIAS, HERRAMIENTAS Y CASOS DE ÉXITO.
- APLICAR LOS CONCEPTOS EN LA EMPRESA.

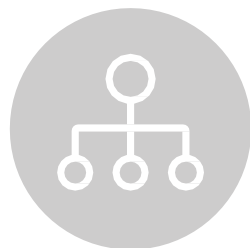


PROGRAMACIÓN 2018

TEMÁTICA	FECHA	LUGAR
DEGUSTACIÓN "EL PROTOTIPADO COMO HERRAMIENTA DE INNOVACIÓN PARA PROBAR PRODUCTOS Y SERVICIOS ANTES DE SALIR AL MERCADO".	18 DE MAYO	SEDE SALITRE DE LA CCB.
DEGUSTACIÓN "LA ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZUL PARA SER UNA EMPRESA INNOVADORA".	10 DE AGOSTO	SEDE CHAPINERO DE LA CCB.
DEGUSTACIÓN "INNOVAR: ESTRATEGIA OBLIGATORIA PARA SOBREVIVIR EN EL MERCADO"	20 DE SEPTIEMBRE	SEDE CHAPINERO DE LA CCB.
DEGUSTACIÓN "DESCUBRIR OPORTUNIDADES PARA INNOVAR EN SU EMPRESA (ACTIVOS OCULTOS)	26 DE OCTUBRE	SEDE CHAPINERO DE LA CCB.
DEGUSTACIÓN "CÓMO INCREMENTAR SUS VENTAS CON HERRAMIENTAS DE INNOVACIÓN"	22 DE NOVIEMBRE	SEDE CHAPINERO DE LA CCB.

PORTAFOLIO

DEGUSTACIÓN DE
INNOVACIÓN



PGI

RUTA DE
INNOVACIÓN

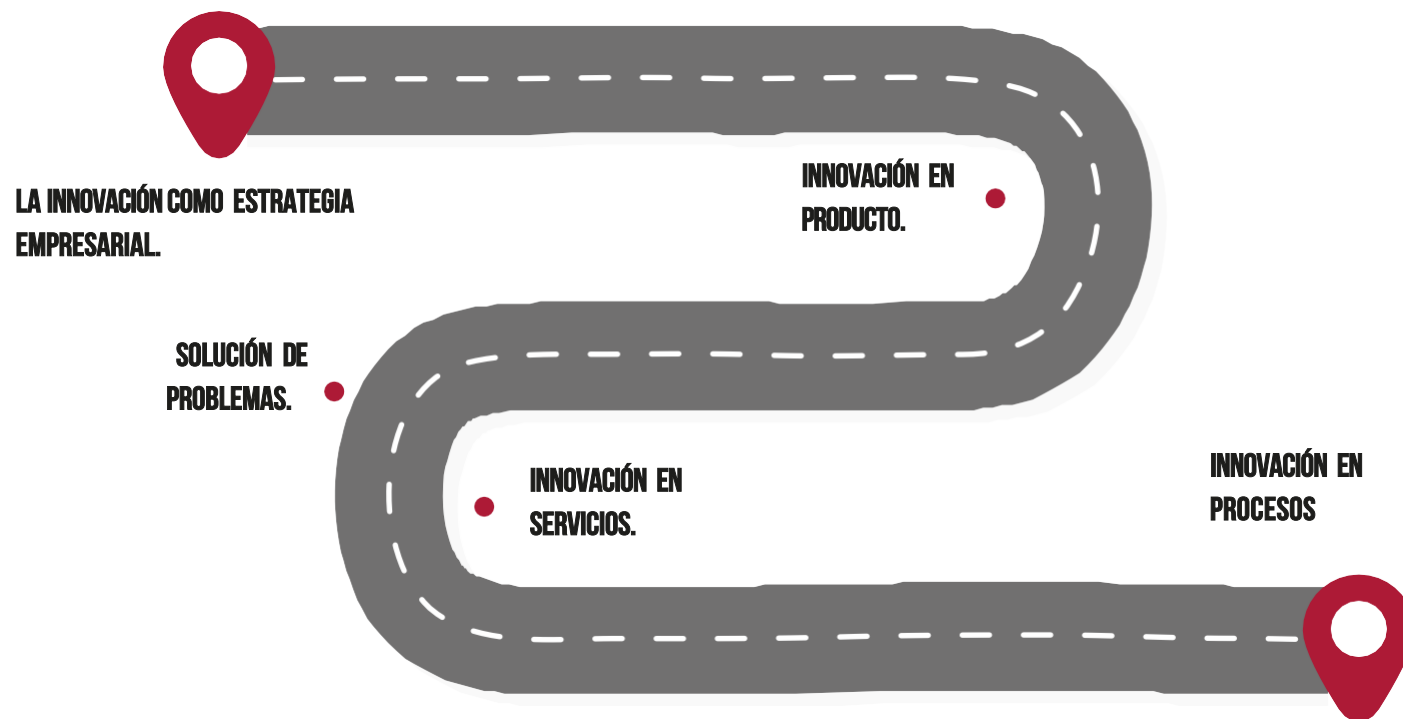


Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



RUTA DE INNOVACIÓN

TALLERES DE OCHO HORAS GRATUITOS EN DIFERENTES TEMÁTICAS QUE BUSCAN ORIENTAR AL EMPRESARIO EN LA EJECUCIÓN DE POR LO MENOS UN PROYECTO DE INNOVACIÓN

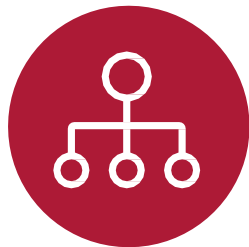


PORTAFOLIO

DEGUSTACIÓN DE
INNOVACIÓN



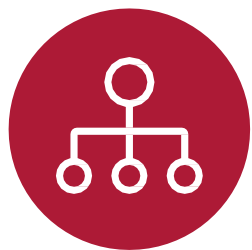
RUTA DE
INNOVACIÓN



PGI



Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



PGI

COMPONENTES DEL PROGRAMA DE GESTIÓN DE INNOVACIÓN

1

GOBIERNO
Grupo líder con visión de innovación de largo plazo.

3

GESTIÓN CONOCIMIENTO
Crear los medios para proteger el conocimiento, valorarlo y utilizarlo.

2

CONSTRUIR LAMÁQUINA
Entra una oportunidad o problema y sale una solución innovadora.

4

CULTURA
Construir el ambiente propicio para que la innovación haga parte del ADN.

INNOVALAB

Nuestros servicios



01 Rastreo de oportunidades

02 Descomposición del problema

03 Prototipaje y validación

04 Serie cero

Inteligencia relacional

CENTRO DE INNOVACIÓN Y DISEÑO EMPRESARIAL
INNOVALAB

CC Cámara
de Comercio
de Bogotá

PROCESO DE INNOVACIÓN



1. DETECTAR OPORTUNIDADES



2. GENERAR IDEAS



3. FILTRAR IDEAS



4. ESTRUCTURAR PROYECTO



5. IMPLEMENTACIÓN



6. SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN DE RESULTADOS

AGENDA

Hora	
● 8:40	Prototipado
● 9:00	Tipos de prototipos
● 9:30	¿PMV?
<hr style="border-top: 1px dashed orange;"/> BREAK <hr style="border-top: 1px dashed orange;"/>	
● 10:30	Diseñe su PMV paso a paso
● 12:50	Cierre

MEDIDA DEL ÉXITO









PRESENTACIONES

NOMBRE

EMPRESA

CARGO

MEDIDA DEL ÉXITO

OBJETIVO



El objetivo de la sesión es mostrar y explorar conceptos, que ayuden a los participantes a delimitar el camino más efectivo para realizar un prototipo.



¿CÓMO PROBAR UN NUEVO PRODUCTO EN EL MERCADO?

 **Grimorum**[®]

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO

PROTOTIPANDO





 **Grimorum**[®]



Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



TESTEAR E ITERAR

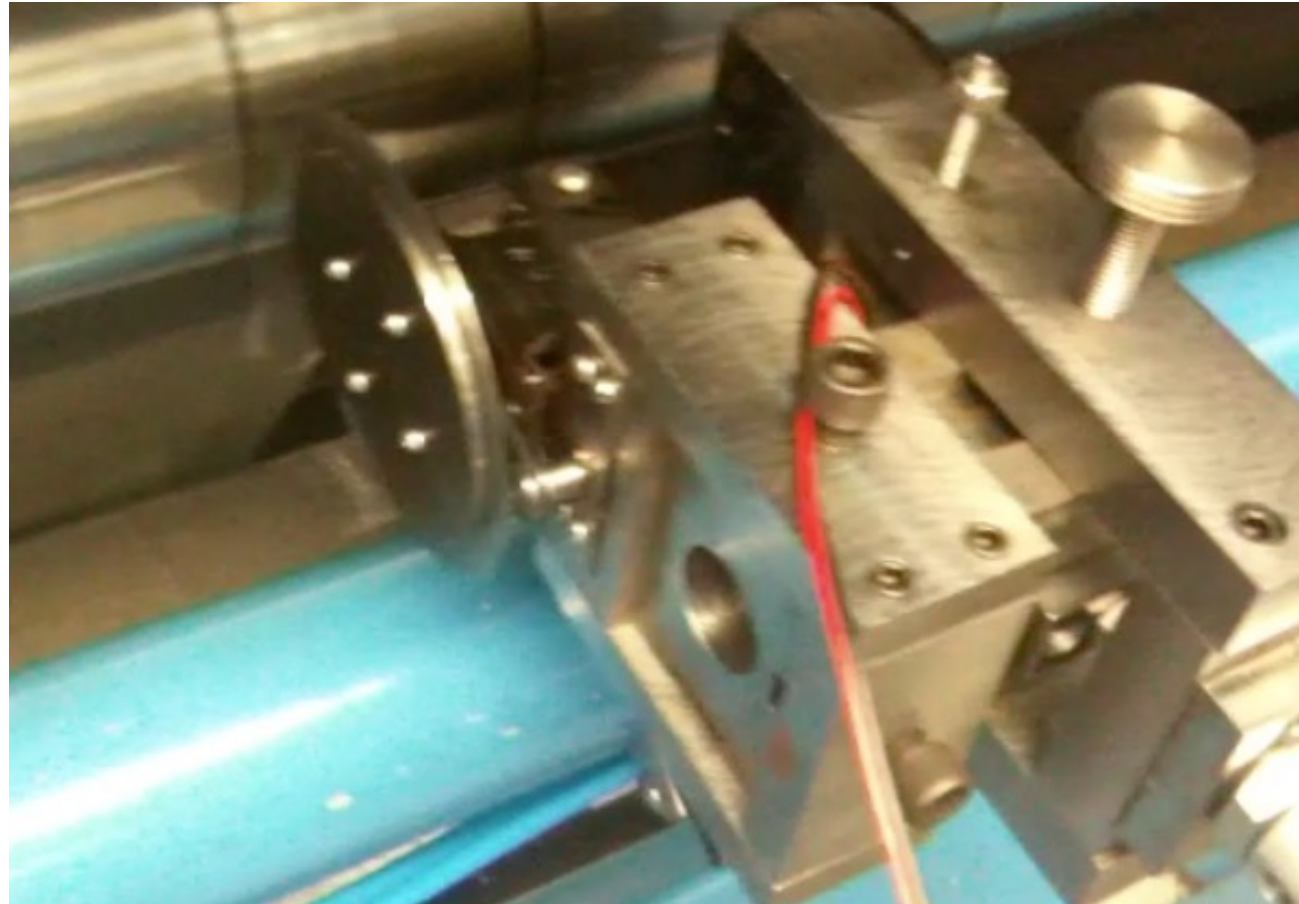




?



1' 000.000 USD



< 10.000 USD







~~XXX.XXX USD~~



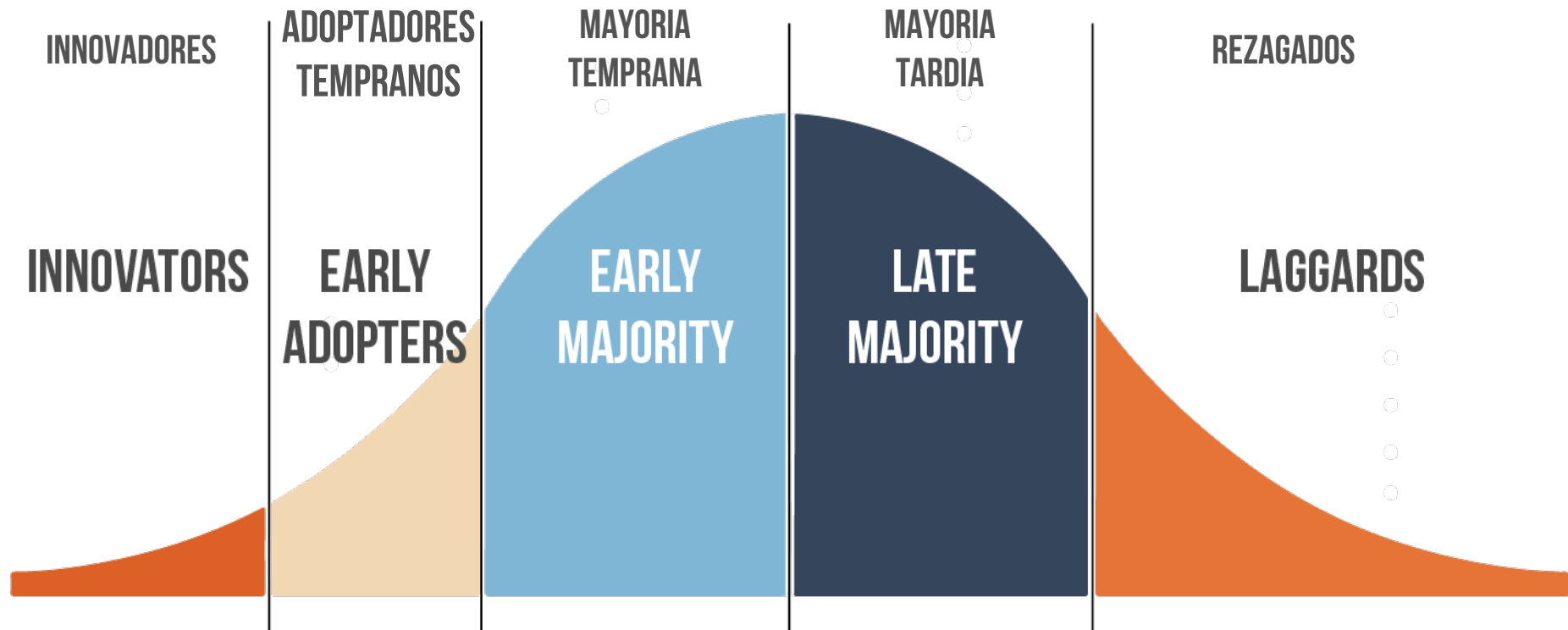


VS





TODOS LOS CLIENTES DE MI PRODUCTO



INNOVADORES



 Grimorum®

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



EARLY ADOPTERS
(ADOPTADORES TEMPRANOS)

RESTAURANT JAPONAIS
RAMEN **HIGUMA** ラーメン



1^{er} Arr.
**RUE
SAINTE-ANNE**
VOIE COUVERTE EN L'HOUBOURG
D'ANNE D'AUTRICHE - ANNEE DE FRANCE
1801 - 1804



EARLY MAJORITY
(MAYORÍA TEMPRANA)

 **Grimorum**[®]

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



LATE MAJORITY
(MAYORÍA TARDIA)

LAGGARDS
(REZAGADOS)



NEC  Advanced
Personal Computer

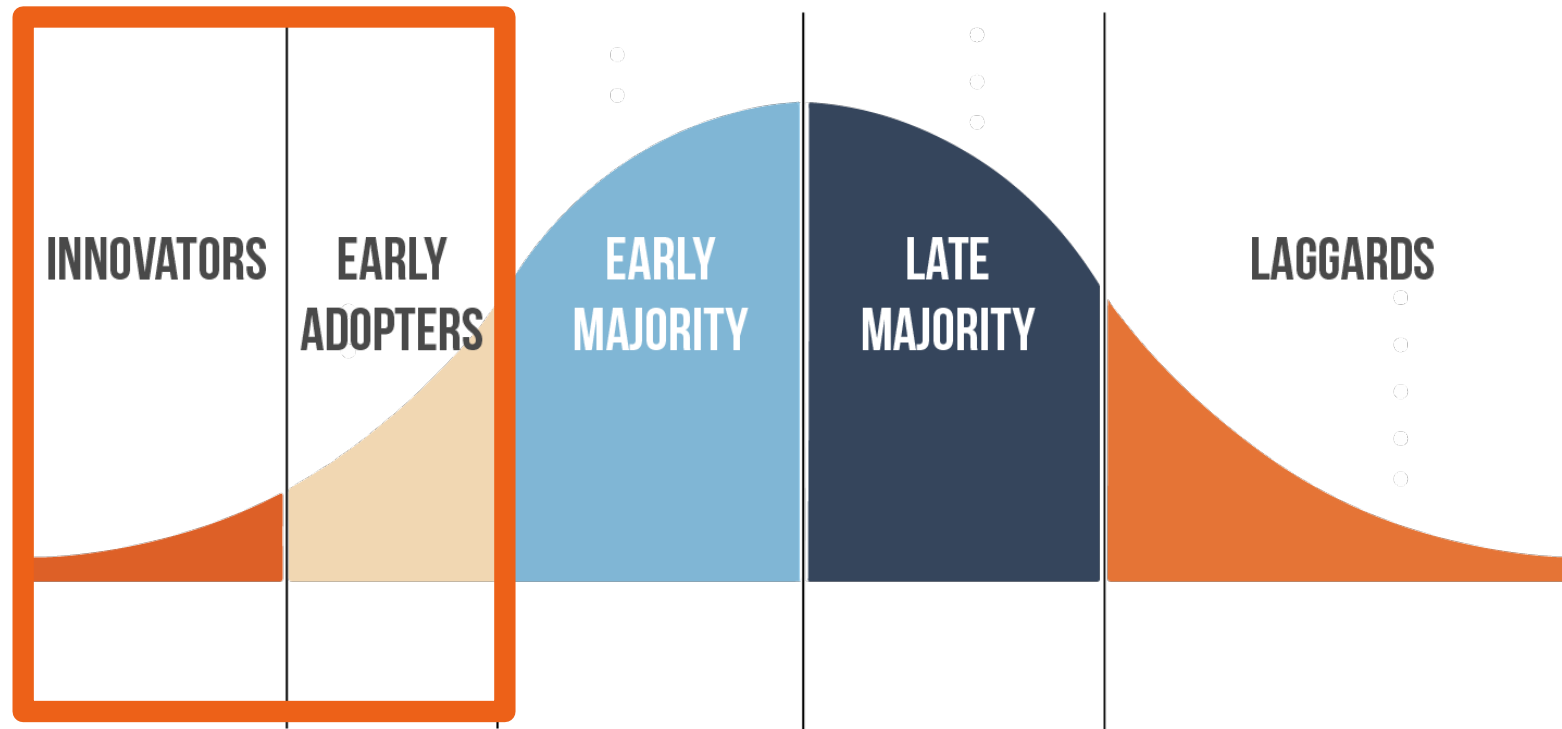
BRIGHTNESS VOLUME

 Grimorum®

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



PARA EL LANZAMIENTO DE PRODUCTOS O SERVICIOS





COMO IDENTIFICARLOS:

INNOVADORES

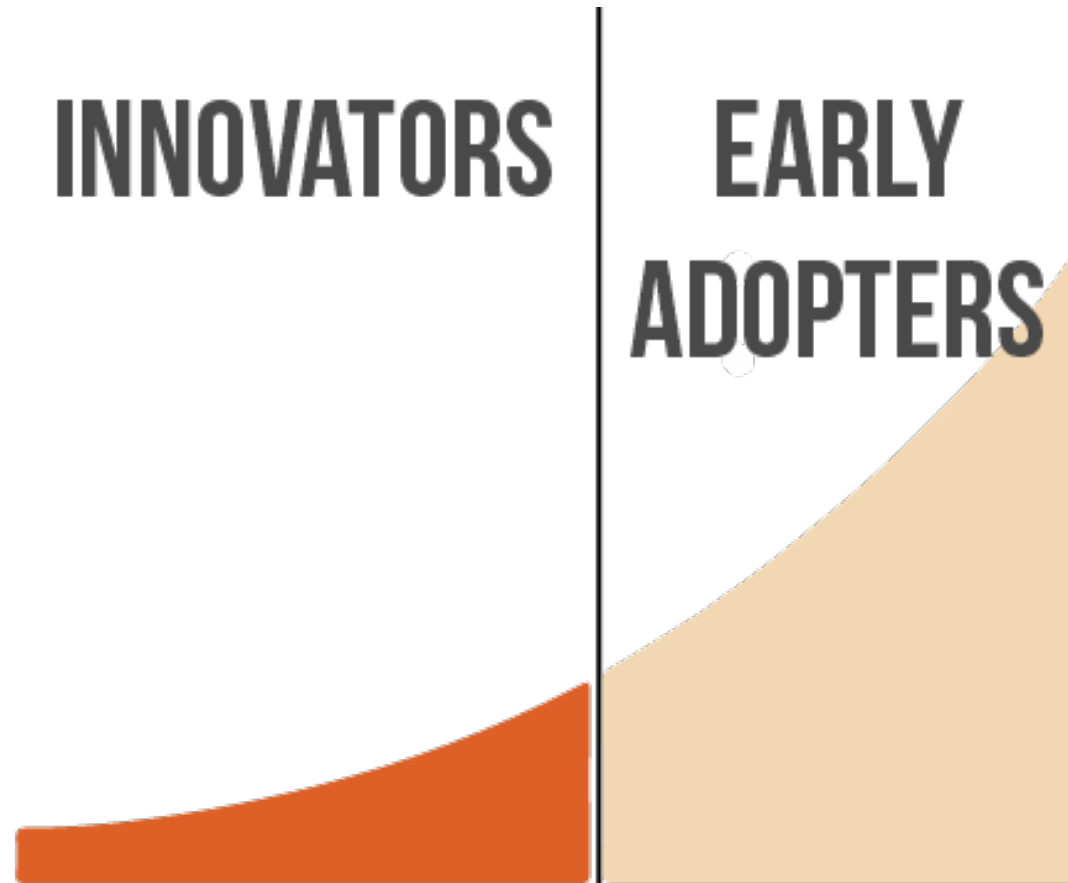
- Personas o empresas cercanas
- Que exista una relación de confianza
- Que cumplan con el perfil del segmento escogido
- Que tengan el dolor

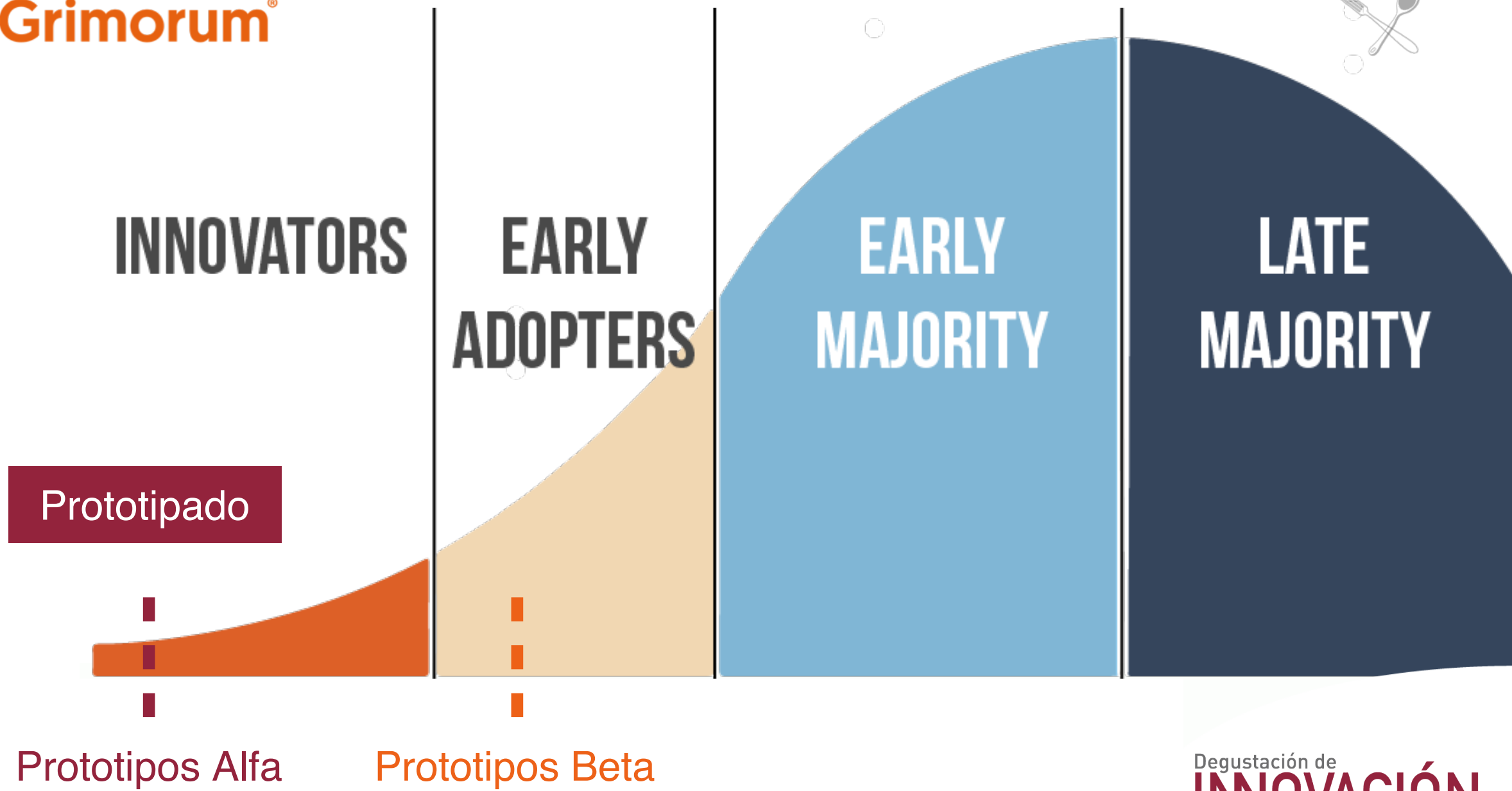
ADOPTADORES TEMPRANOS

- Personas o empresas con una sensibilidad alta a probar o comprar nuevos productos y servicios
- Que exista un acercamiento no necesariamente una relación
- Que cumplan con el perfil del segmento escogido
- Que tengan el dolor



IDENTIFIQUEN CUALES SON SUS:







PROTOTIPO ALFA

(prototipo de baja resolución)

Objetivo:

Validar la propuesta de Valor

Sirve para medir la intensidad de adquirir el producto o servicio, pruebas iniciales muy rápidas para medir el concepto antes de hacer inversiones mayores.

TUS CAJAS PARA TRASTEOS



Tus Cajas
Para trasteos

Inicio Kits Noticias Contáctanos

Escríbenos
3053678619

Te garantizamos que:
Si los artículos del kit no te alcanzan
te enviamos lo que falta.

Consulta el estado de tu pedido

KITS DE VIVIENDAS
Apartaestudio Apartamento Casa

KITS DE OFICINAS
Pequeña Mediana Grande

Una caja llena de cosas
Tus Cajas Para trasteos
305 367 8619
tuscajasparastrasteos.com

40 cm
60 cm

PAGO CONTRA ENTREGA



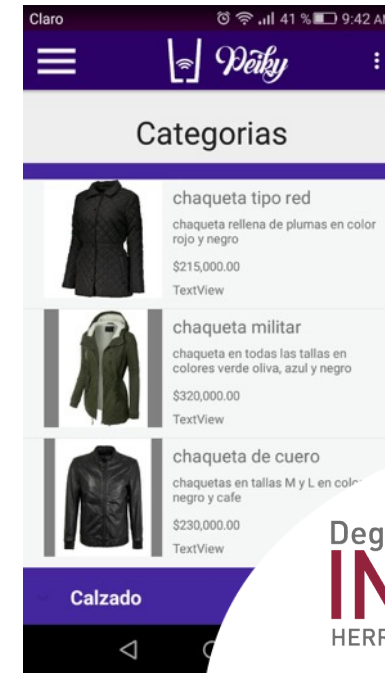
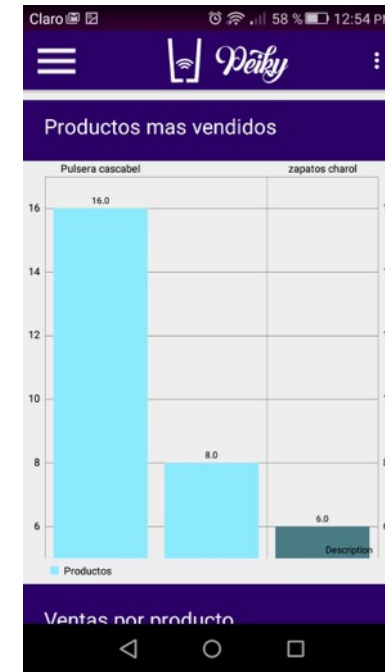
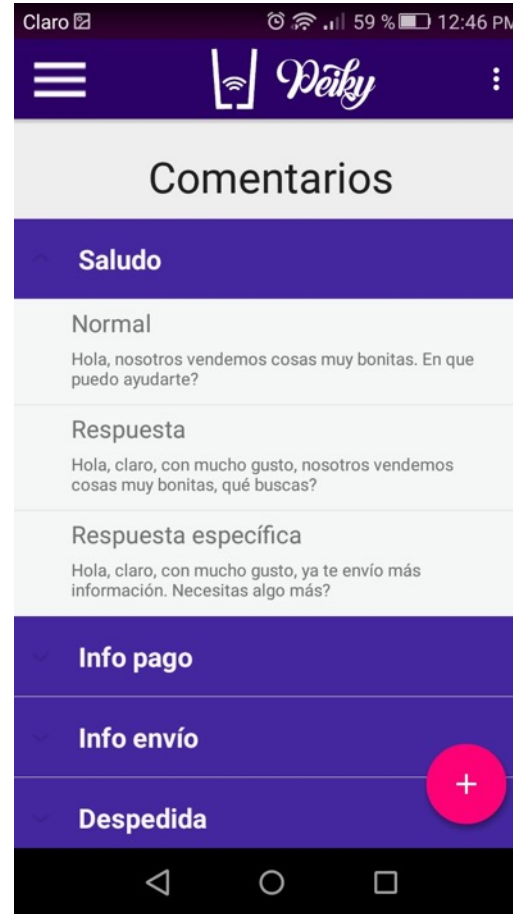
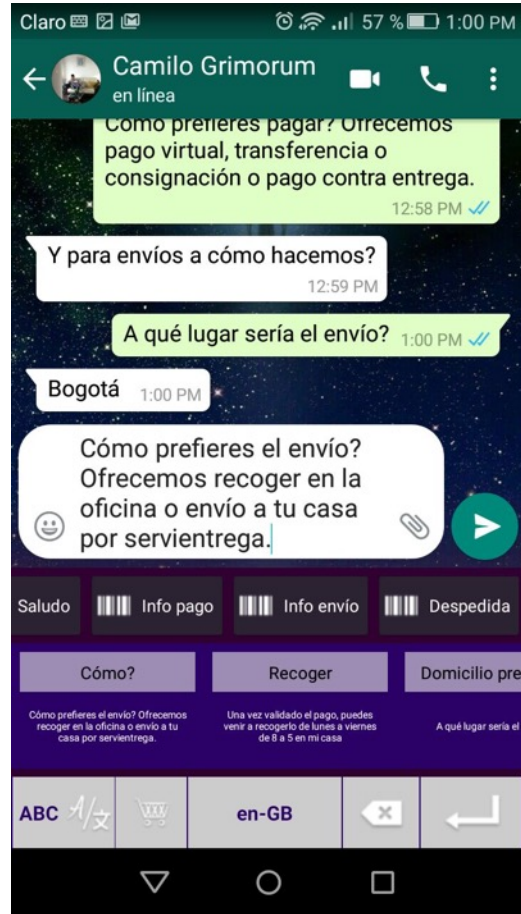
PROTOTIPO BETA

(Prototipo de media resolución)

Validar las ofertas de valor

Sirve para validar las características iniciales del producto y saber si como persona u organización voy a poder entregar la propuesta de valor al cliente así sea de una forma básica.

PEIKY





LILY DRONE



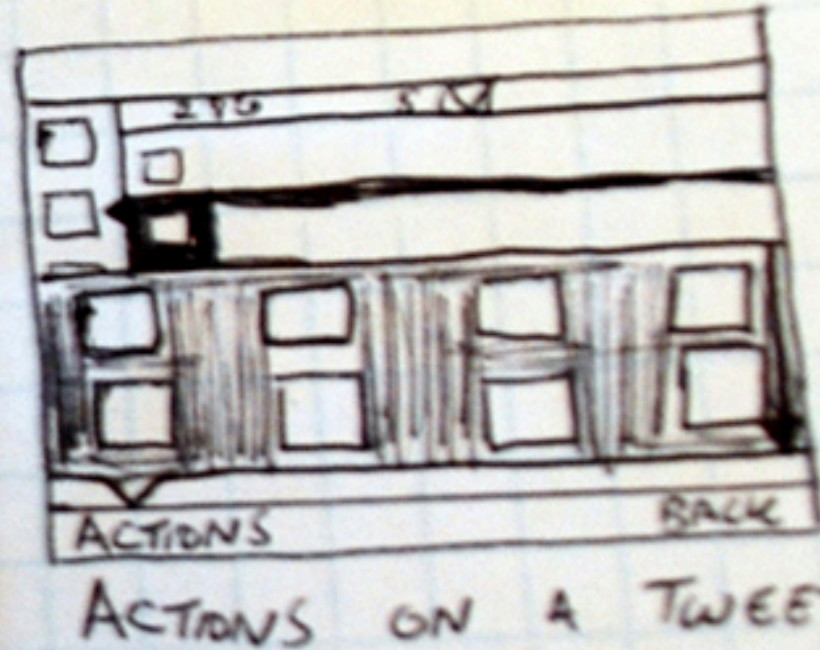
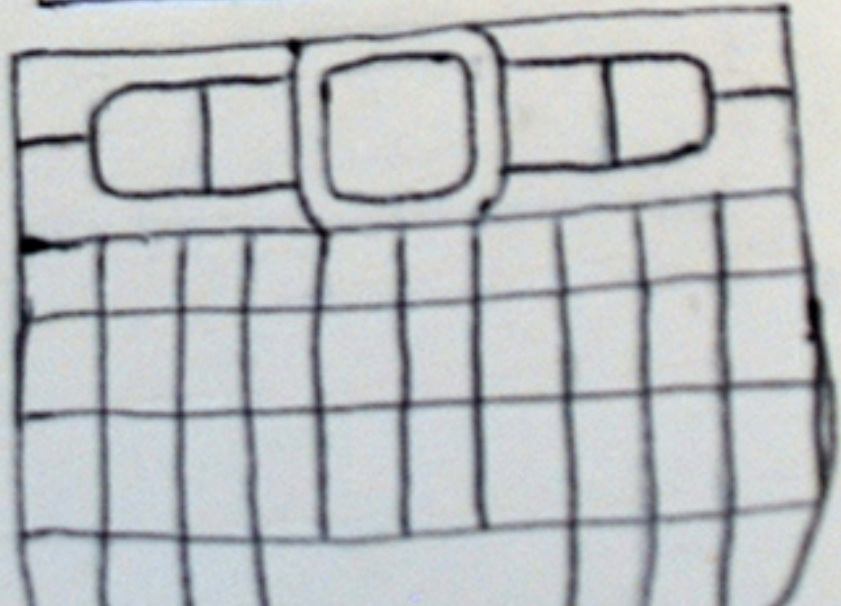
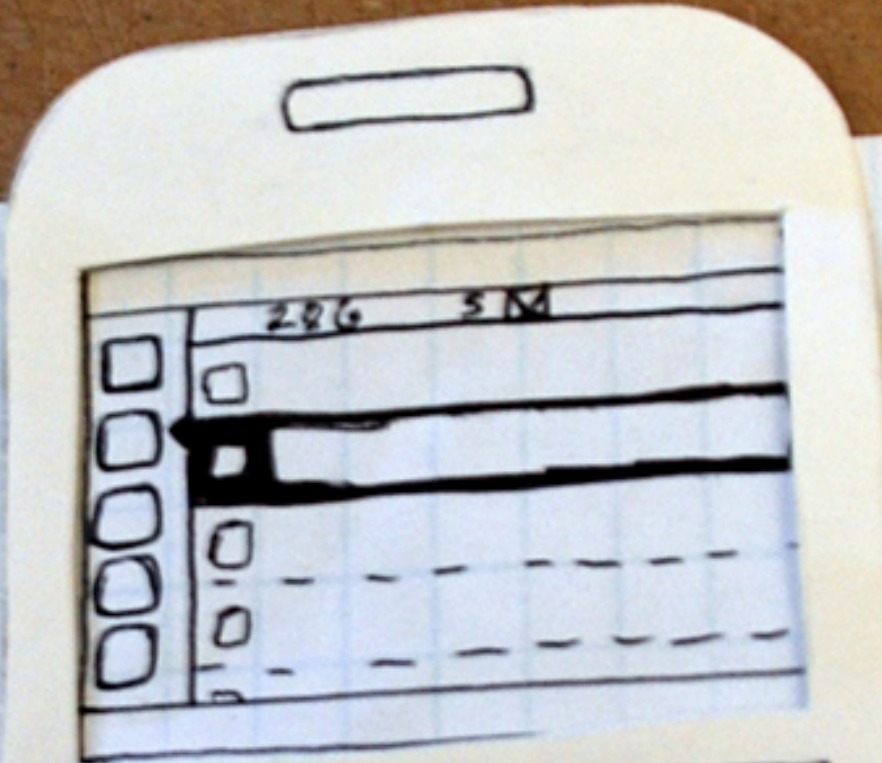
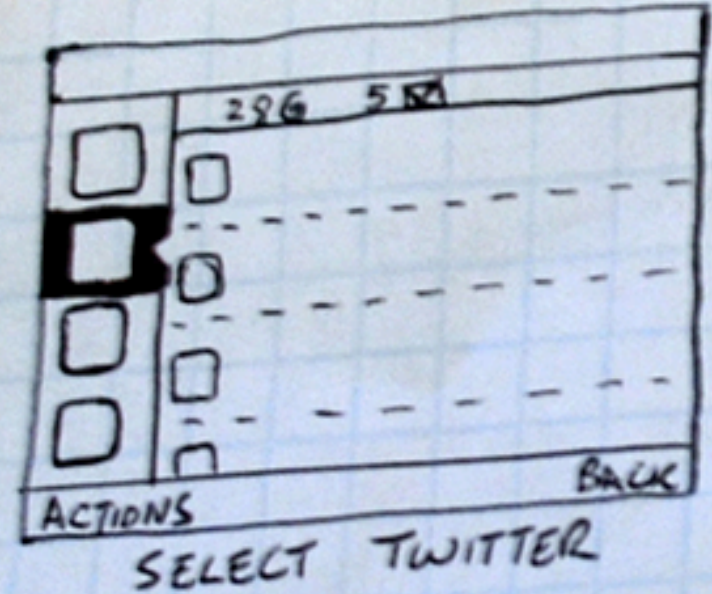
LILY DRONE



¿Prototipo **Alfa**?

¿Prototipo **Beta**?

TIPOS DE PROTOTIPOS





MODELO DE NEGOCIO

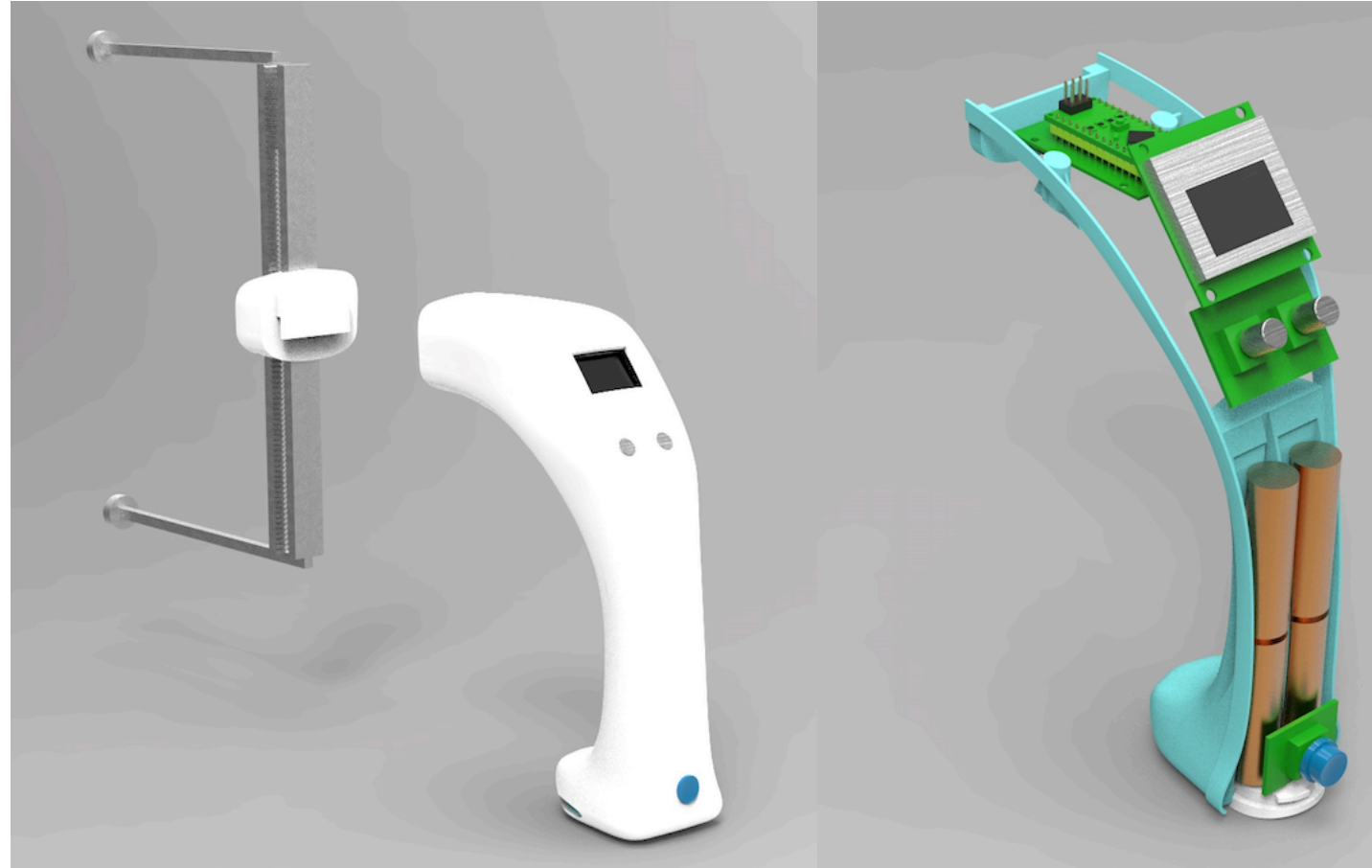
Validar si un cliente esta dispuesto a comprar o adquirir un producto.





FÍSICOS

Validar si se puede producir y si funciona.

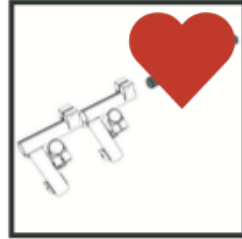




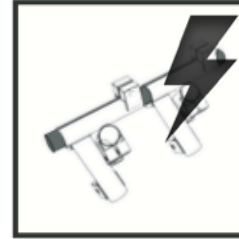
EXPERIENCIAS



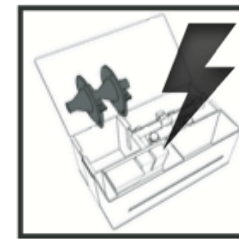
Validar el proceso,
cuales pasos generan
valor y cuales no.



Se inserta el tubo en los
módulos de intersección



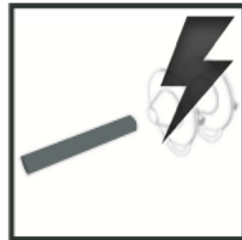
El tubo y los módulos de
intersección deben quedar
centrados



Se insertan los conos con
el tubo en las canales
internas del maletín



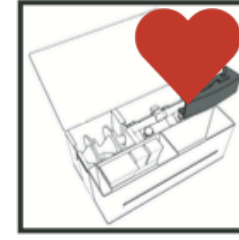
Deben ir en el bolsillo
superior izquierdo



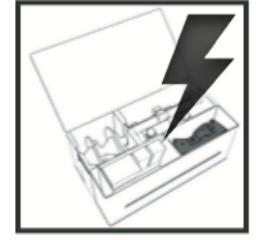
Se inserta el tubo en los
orificios de los conos



El tubo y los conos deben
quedar centrados



Se inserta la abrazadera del
giracarretes en el maletín

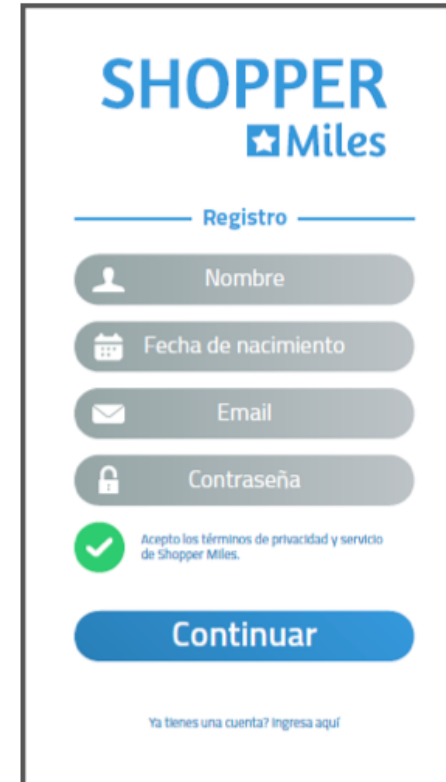


Se debe ubicar en el
bolsillo inferior derecho



DÍGITALES (MOCK UPS)

Validar si el cliente lo entiende y lo puede usar.





PMV
PRODUCTO
MÍNIMO VIABLE



El **producto mínimo viable** es una versión de un nuevo **producto o servicio** que permite recoger la máxima cantidad de aprendizaje validado por los clientes con el menor esfuerzo.



IMPACTOS

¿Cuántos?



VENDER

¿Cuánto?

 **Grimorum**[®]

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO

BREAK



DISEÑE SU PMV

PRODUCTO MÍNIMO VIABLE



Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO

PROBLEMA



PASO 1



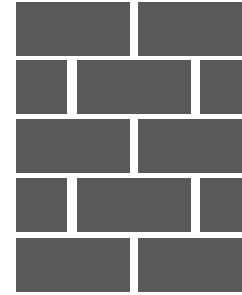
**EL OBJETIVO ES VALIDAR RÁPIDAMENTE SI
HAY UNA NECESIDAD DE MERCADO Y SI ESTA
ES REALMENTE IMPORTANTE.**



OPORTUNIDAD



CLIENTE O BENEFICIARIO



PROBLEMA



META

CAPACIDADES
HABILIDADES



RECURSOS



¿CUÁLES SON MIS CAPACIDADES
HABILIDADES Y RECURSOS?





CAPACIDADES

Adquiridas

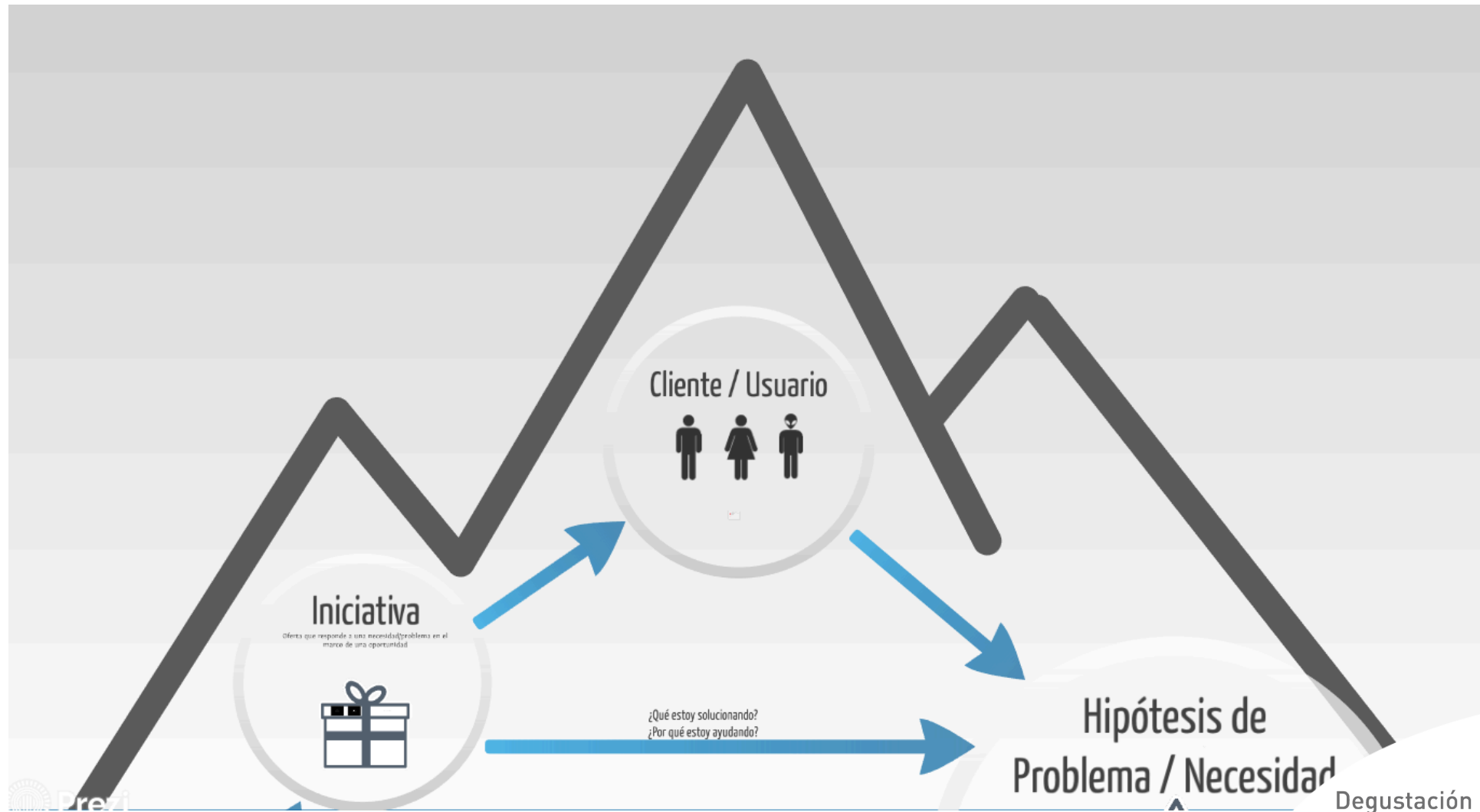
RECURSOS

Con que se cuenta

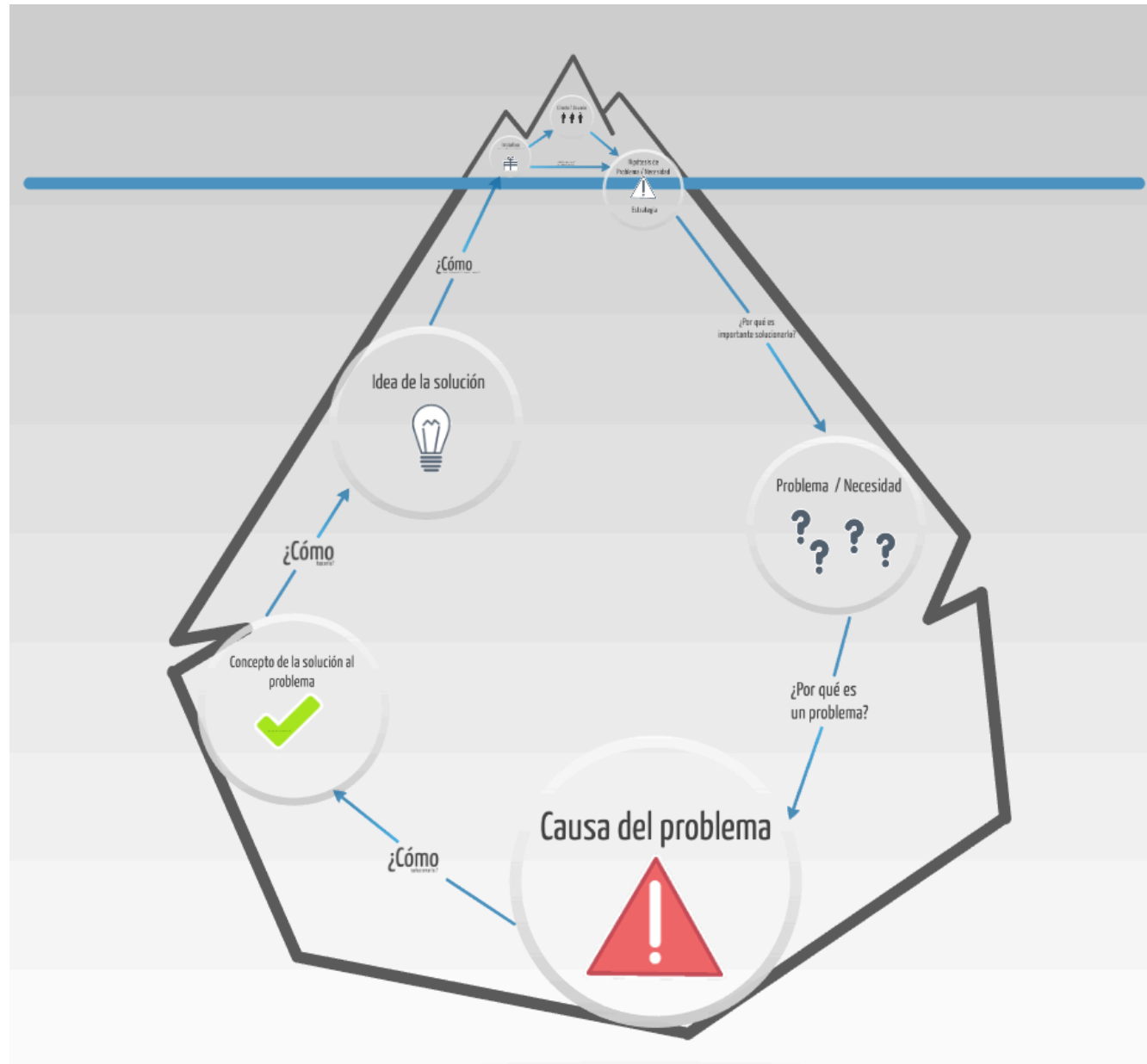
HABILIDADES

Innatas

ICEBERG



Prezi





CLIENTE

Hay enfermos de:



La enfermedad de chagas



Kala azar



Tuberculosis



Malaria



Sida infantil



INICIATIVA

Una serie de eventos benéficos
para conseguir recursos para:





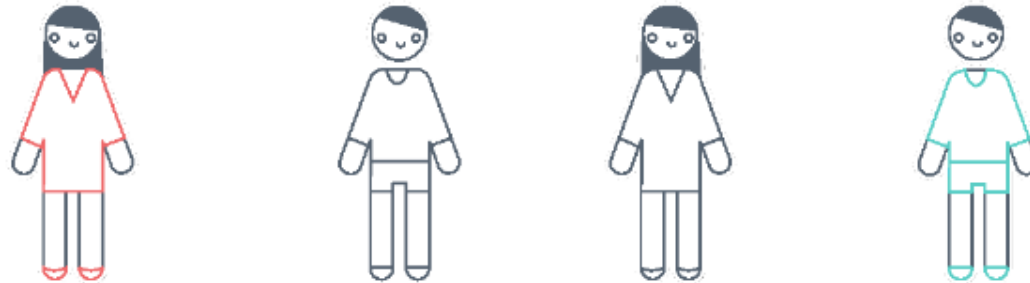
HIPOTESIS DE NECESIDAD

**Enfermos sin recursos para tratar
y diagnosticar esas enfermedades**



1

¿QUÉ ESTAMOS SOLUCIONANDO?



la falta de recursos de médicos sin fronteras para diagnosticar y tratar enfermedades



2

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE SOLUCIONARLO?



Porque como son enfermedades asociadas a la pobreza,
si nadie las trata se puede propagar



3

¿POR QUÉ ES UN PROBLEMA?



**Estas enfermedades no suponen
un mercado lucrativo para las farmacéuticas**



4

SIMPLIFICARLO

A nadie le duele

¿Cómo podría solucionarlo?

https://www.youtube.com/watch?v=jcluxN_2DfM



1

¿QUÉ ESTAMOS SOLUCIONANDO?



2

¿PORQUÉ ES IMPORTANTE SOLUCIONARLO?



3

¿PORQUÉ ES UN PROBLEMA?



4

SIMPLIFIQUELO

CLIENTE



PASO 2



¿QUIÉN ES MI
CLIENTE?

 Grimorum®

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



SEGMENTO DE CLIENTES

..... Género

..... Edad

..... Características físicas

..... Características culturales

..... Estado civil

..... Ingresos anuales

..... Gustos, aficiones



SEGMENTO DE CLIENTES

- Mujer
- Entre 38 y 41 años
- De unos 160 cm de altura
- Famosas
- Colombiana
- Casada
- Con hijos
- Cantante



Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



 **Grimorum**[®]

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



DOÑA LUZ

Doña Luz Mila lleva casi 40 años de casada. Con su esposo compraron la casa en la que viven hace más de 30 años. Tiene 3 hijos y los tres tienen ya sus propias familias. Adora a sus nietos y cuando no está en la casa, en misa o "poniéndose al día" con las vecinas, vive comprándoles regalos.

Es católica practicante y muy religiosa, es muy saludable pero le tiene pánico al Alzheimer.



DOÑA LUZ

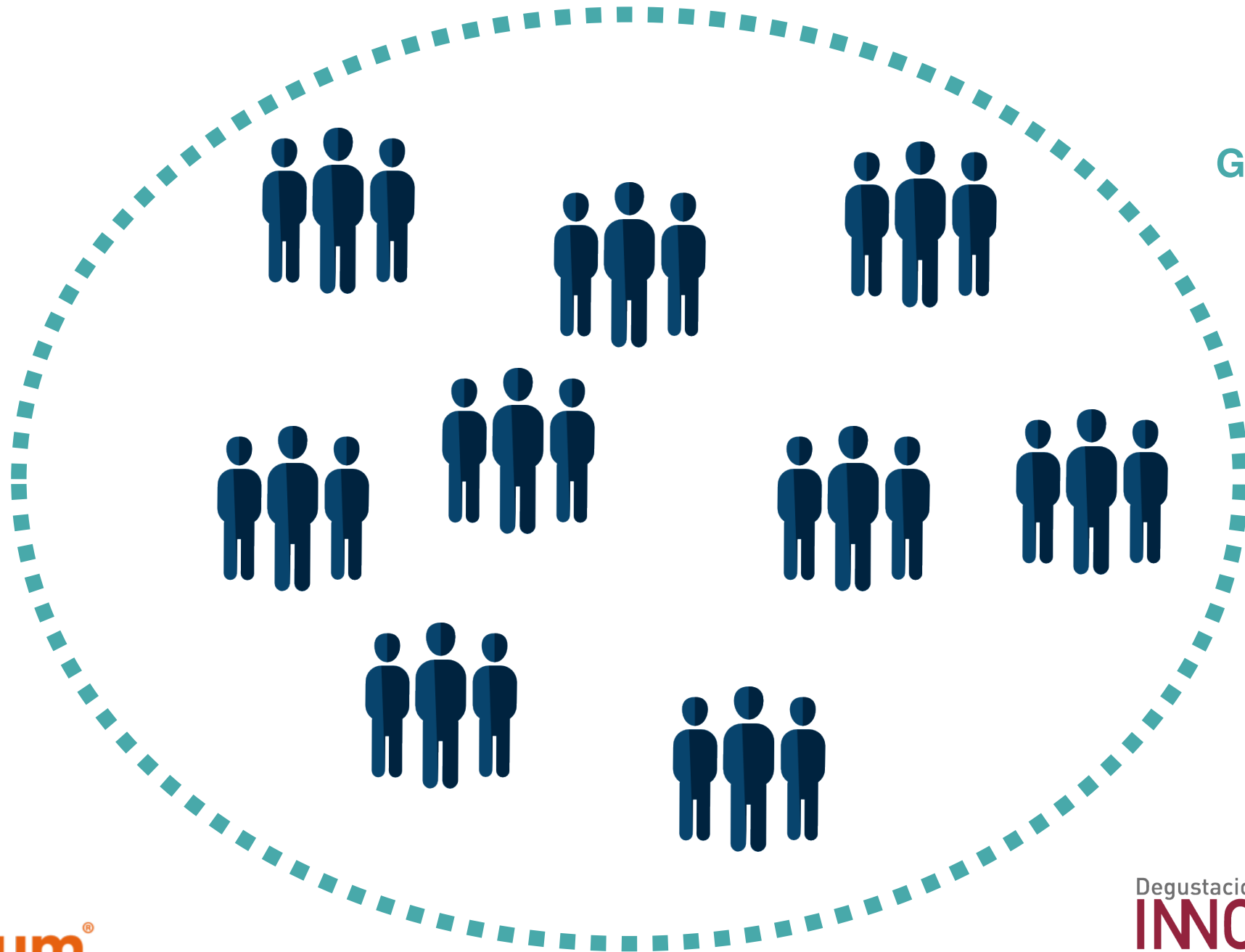


Para ella la navidad es muy importante, es de las que tiene la casa lista el primero de diciembre. Durante todo el año compra cada cosa curiosa que encuentra que le pueda servir para el pesebre o el arbolito, pero no bota nada, saca las mismas extensiones de luces y prueba bombillo por bombillo para arreglarlas; El arbolito tiene cada vez más cosas. Le encanta cómo se ve su casa iluminada solo por las luces de navidad, pero duerme mal y se despierta angustiada a media noche a mirar si se le quedaron prendidas, con miedo a un incendio o a que se le suba mucho el recibo de la luz.



Geográfico

Tamaño
de mercado
total

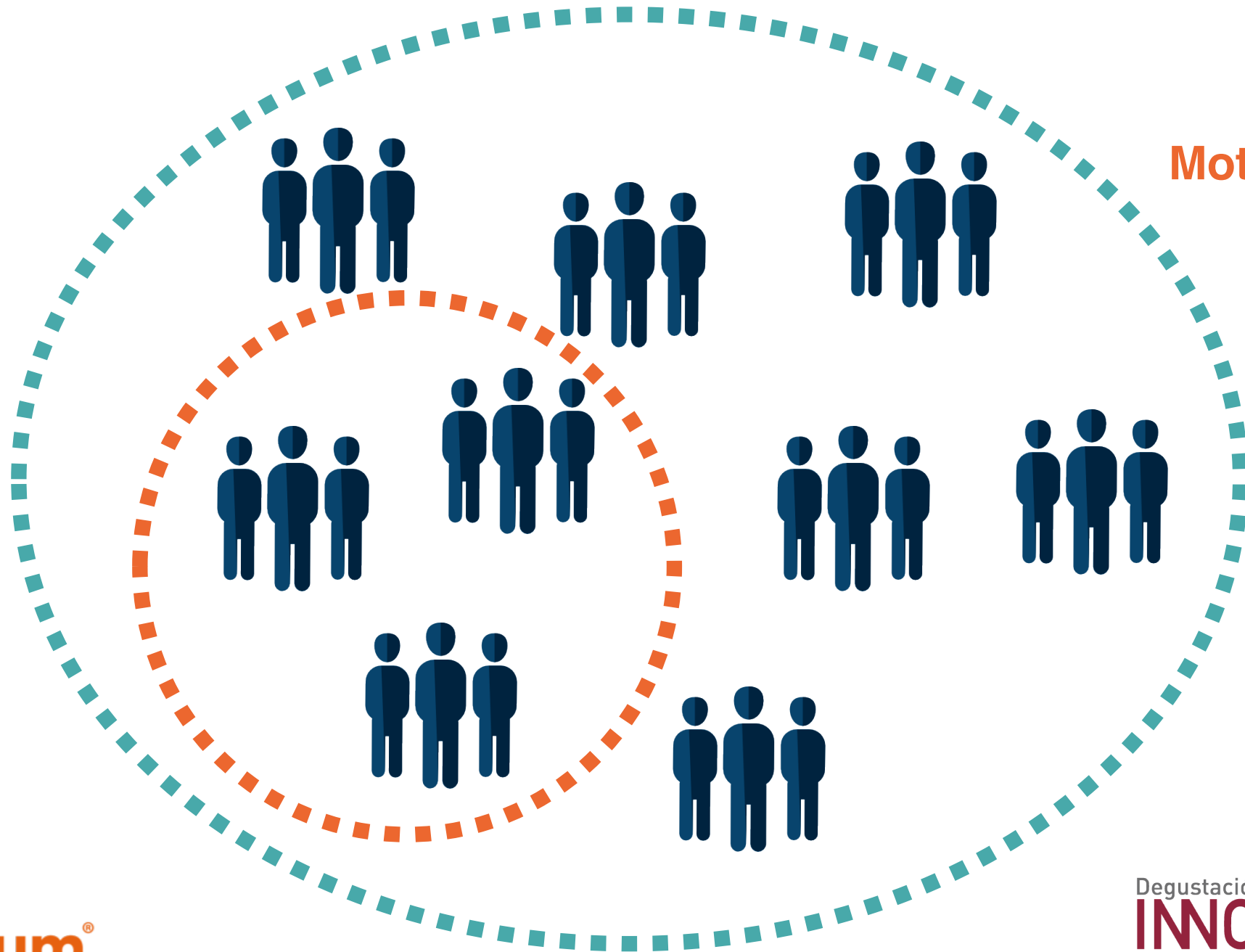




Tamaño de mercado total

Motivaciones

Tamaño de mercado potencial



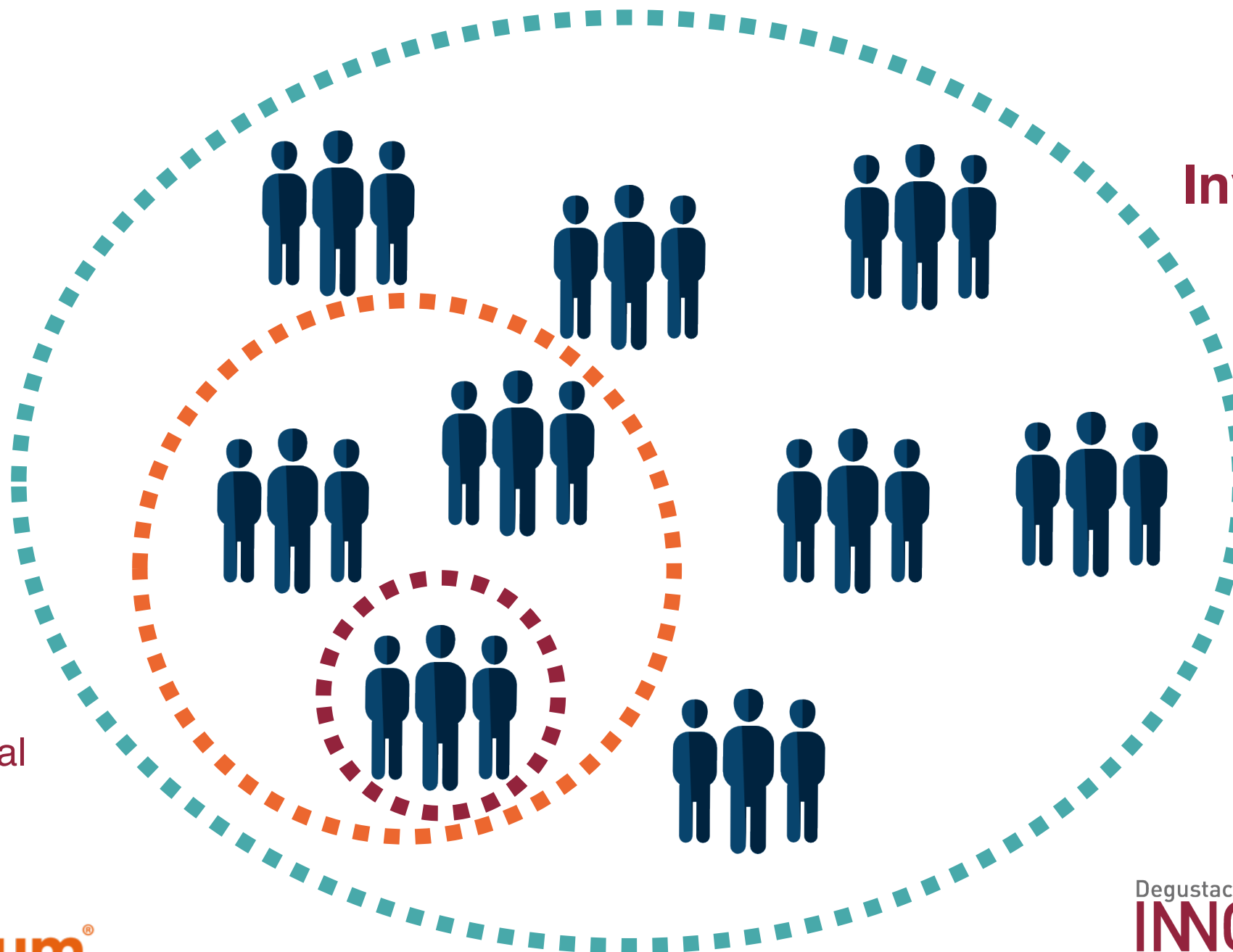


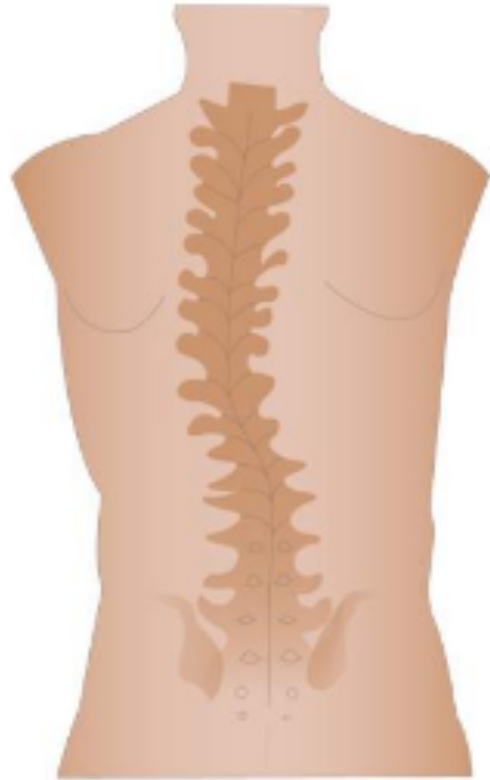
Tamaño de mercado total

Inversión

Tamaño de mercado potencial

Tamaño de mercado real





2'444.803 de usuarios de Transmilenio al día en 2017
18% de los colombianos estan en el rango de edad de 20 a 24 años.

mercado total 440.064

1 de cada 10 personas tiene escoliosis

mercado potencial 44.006

MOTIVACIONES



PASO 3



JOBS TO BE DONE (TAREAS POR HACER)



CASO SONY



Grimorum®



Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



¿CUÁL ES EL DOLOR?



TIPOS DE JOBS

Funcionales

Sociales

Personales
/ Emocionales



 **Grimorum**[®]

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



 **Grimorum**[®]

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO





OPORTUNIDAD



Doña Luz



Objetivos



OPORTUNIDAD



Doña Luz

Disfrutar de
la navidad



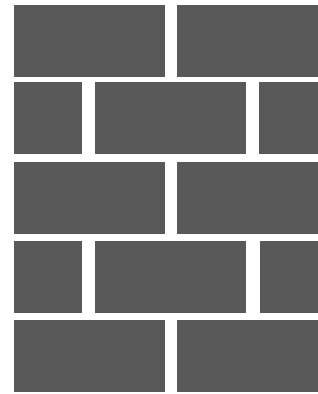
Objetivos



OPORTUNIDAD



Doña Luz



Problema



Objetivos

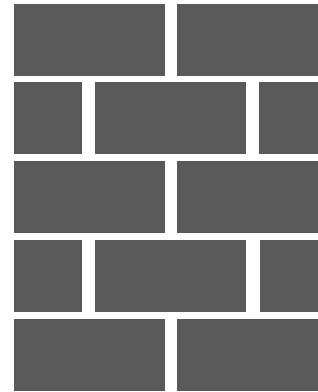
Disfrutar de
la navidad



OPORTUNIDAD



Doña Luz



Problema



Objetivos

Disfrutar de
la navidad

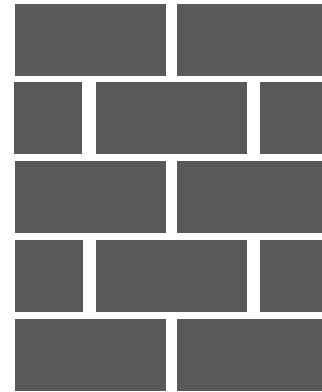
Tener que apagar las luces



OPORTUNIDAD

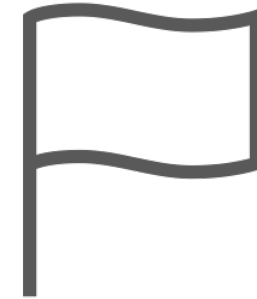


Doña Luz



Problema

Tener que apagar
las luces



Objetivos

Disfrutar de
la navidad



JOBS



Job Funcional:

Apagar las luces

Job Social:

Chicanear a sus amigas que es tecnológica

Job Emocional:

Sentirse segura



COMO IDENTIFICARLOS

JOBS FUNCIONALES

- Relacionados directamente con el dolor.
- Tienden a tener relación con la parte funcional del producto o servicio

JOBS EMOCIONALES

- Es lo que el cliente o usuario siente o percibe.
- Tiene relación con las motivaciones internas y personales.

JOBS SOCIALES

- Es lo que el cliente o usuario quiere transmitir.
- Tiene relación con las motivaciones exteriores.

PROPUESTA DE VALOR



PASO 4



PROPUESTA DE VALOR





PROPUESTA DE VALOR



JF: Apagar las luces

PV: Le apagamos las luces sin complicaciones

JS: Chicanear a sus amigas que es tecnológica

PV: Sea la envidia de todo el barrio

JE: Sentirse segura

PV: Disfrute la navidad y duerma tranquila



Basados en la tarea por hacer más importante del cliente desarrollen su propuesta de valor

**PARA SABER CUAL ES LA TAREA POR HACER
MAS IMPORTANTE ES NECESARIO IDENTIFICAR EL CUAL EL CLIENTE
O USUARIO GASTA MAS RECURSOS**



COMPETENCIA

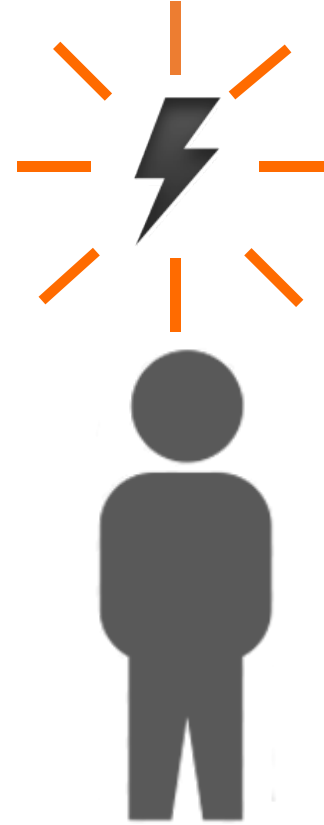


Valor:
Solucionar un
problema importante



COMPETENCIA

Si es importante,
lo va a intentar solucionar





COMPETENCIA



Si lo intenta solucionar, hay competencia
(costumbre, sustitutos, competidores)



Roseta LightGo



Precio: \$ 99.900



Tomacorriente LightGo



Precio: \$ 99.900



CLIENTES





PROPUESTA DE VALOR

ahorrar dinero sin malgastar energía



¿CÓMO LO HACEN ACTUALMENTE?



CELADOR





CELADORES

Diferenciar la propuesta de valor



**¿CÓMO INTENTAN RESOLVER
ACTUALMENTE EL PROBLEMA?**



CELADOR

Lo que funciona – Mejorarlo o mantenerlo
Lo que no funciona - Corregirlo



¿CELADORES DE DOÑA LUZ?

CARACTERÍSTICAS



PASO 5



MIEDOS

A close-up photograph of two lions roaring. The lion on the left is in profile, facing right, with its mouth wide open, showing its teeth and tongue. The lion on the right is facing forward, also with its mouth wide open, showing its teeth and tongue. The background is dark, making the golden-brown fur of the lions stand out.

Switching Cost

MIEDOS

BENEFICIOS





BENEFICIOS

Lo que le decimos al cliente/usuario para que esté dispuesto a enfrentarse a sus miedos



RECOMPENSA



SEGURO



BENEFICIOS





OFERTAS DE VALOR

Hacer realidad la propuesta de valor



LILY DRONE



¿Propuesta de valor?
¿Beneficios?
¿Ofertas de Valor?

HACER UNA CAJA

<https://www.youtube.com/watch?v=jYXLmZ5NLuc>





PROPUESTA DE VALOR

2 Beneficios
2 Ofertas de Valor



INDICADORES DE ÉXITO



PASO 6

AMBIENTES DE VALIDACIÓN





Grupo Enel

Conoce Codensa

Clientes

codensa

El
Especialista

Inicio | Registre su negocio | Iniciar Sesión

LLAMADO A LA ACCIÓN

El Especialista

REMODELACIONES

Si vas a remodelar tu casa y quieres contratar a los mejores profesionales para hacerlo, te aseguramos que no hay nadie mejor para el trabajo que quienes hacen parte de El Especialista.

[Cotizar](#)



INDICADOR DE ÉXITO

Tasa de conversión: cuantos experimentos realice vs cuantos activaron el llamado a la acción



DISEÑO DE PROTOTIPOS



Tipo de prototipo		
Propuesta de valor	Ofertas de valor	Beneficios
Call to action		Indicador de éxito



APRENDIZAJES

How do you
Where are you
are you
eaten?
you from?

你吃了吗?
你是哪里人?
你吃过饭了吗?



TIPS

Proceso iterativo prototipar, testear y cambiar

Conocer a profundidad al cliente principalmente sus dolores y motivaciones

Desarrollar una propuesta de valor efectiva

Validar en ambientes reales

Medir siempre las validaciones (Indicadores de éxito)



MUUUUCHAS
GRACIAS

JUAN ESPINOSA

INSTAGRAM: JUANESPINOSAVE

WWW.GRIMORUM.COM

#DEGUSTACIONINNOVACION

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



COLCIENCIAS
Ciencia, Tecnología e Innovación



GOBIERNO DE COLOMBIA

