GUÍA DE ENTRENAMIENTO

IDEACIÓN

CUANDO CREEMOS, CREAMOS

Estos son Emprendedores SENA

ÍNDICE

TÍTULO DEL ENTRENAMIENTO	Página
1. Objetivo	3
2. Resultado esperado	4
3. Conceptos clave	4
4. Ficha técnica	5
5. Contenido y ejecución del entrenamiento	
5.1. Bienvenida	6
5.2. Mapa mental	6
5.3. Temas por desarrollar	7
5.4. Actividad práctica	8
5.5. Retroalimentación	10
5.6 Presentación guía de apoyo	14
6. Video tips	14
7. Material de apoyo	15
	15

1. Objetivo

Aplicar el proceso de ideación a través de herramientas útiles que permitan potenciar en los emprendedores la posibilidad de crear y validar nuevas ideas de negocio que resuelvan una necesidad y generen valor en el proceso.

2. Resultado esperado

El emprendedor utilizará la metodología y herramientas disponibles para modelar su idea de negocio, generar un producto mínimo viable e identificar los aspectos necesarios para alcanzar la validación en el mercado de una propuesta que resuelva necesidades de forma innovadora.

3. Conceptos clave

Ideación: Proceso creativo donde se generan un alto numero de ideas que posteriormente dan forma a un concepto base para un proyecto o plan de negocio.

Innovación: Implementación tecnológica de nuevos productos y procesos y/o a mejoras significativas en estos, ya sea como resultado de la difusión de conocimientos tecnológicos para lograr productos o procesos productivos con especificaciones o propiedades técnicas, diferenciadas con respecto a los existentes en el mercado (Manual de Oslo).

Design Thinking: Es un método para generar ideas innovadoras que centra su eficacia en entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios. Proviene de la forma en la que trabajan los diseñadores de producto. De ahí su nombre, que en español se traduce de forma literal como "Pensamiento de Diseño" o "La forma en la que piensan los diseñadores" (Universidad de Stanford – IDEO).

Prototipar: Generar un modelo tangible a partir de las ideas generadas una vez que son tamizadas de acuerdo con los recursos y competencias de las que disponemos. Se trata de elaborar una propuesta viable tras el proceso de expansión creativa.

Lean Canvas: El Lean Canvas es una herramienta de visualización de modelos de negocio que aúna elementos del Business Model Canvas, por un lado, y del método Lean Startup, por el otro. (Stev Blank).

4. Ficha técnica

Nombre del entrenamiento	Ideación
Objetivo	Aplicar el proceso de ideación a través de herramientas útiles que permitan potenciar en los emprendedores la posibilidad de crear y validar nuevas ideas de negocio que resuelvan una necesidad y generen valor en el proceso.
Duración en horas	2 horas
No. De participantes	Canal Presencial: 10 - 20 Canal Virtual: Máximo 20 personas
Facilitador	Orientador Junior y Senior SBDC
Palabras clave	Ideación, Innovación, desing thinking,prototipaje, lean canvas.

5. Contenido y ejecución del entrenamiento

El entrenamiento en ideación busca facilitar la modelación de una idea de negocio a partir de la aplicación de herramientas disponibles, con las que el participante podrá comprender como generar un producto mínimo viable y alcanzar la validación en el mercado. De la misma manera, se busca orientar a los emprendedores para disminuir las probabilidades de falla en la puesta en marcha de sus negocios.

5.1. Bienvenida

Para los emprendedores el futuro no existe, hay que imaginarlo y construirlo.

1. Modelo 4K

Fundamento: El servicio de emprendimiento que ofrece el SENA en su modelo 4K presenta a la fecha una serie de características, que lo convierten en uno de los programas de mayor peso estratégico en el ecosistema emprendedor del país, comparado con otras ofertas, así:

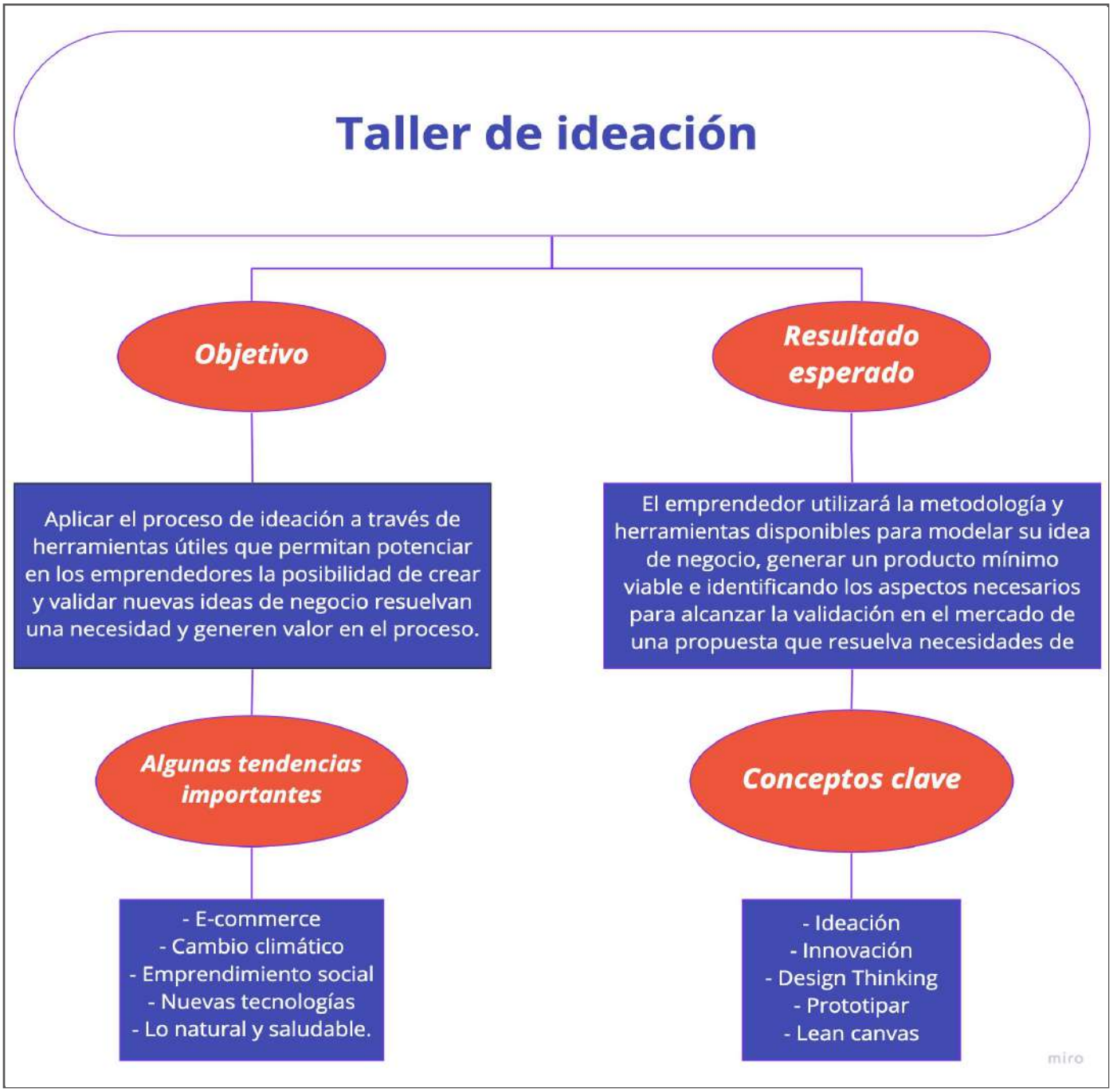
- Alta Capilaridad territorial, llegando al 100% de las ciudades empresariales y un 98% de los municipios del país.
- Ruta emprendedora, gracias a la integración de los cuatro programas activos: SENA Emprende Rural (SER), Emprendimiento, Fondo Emprender y Fortalecimiento Empresarial.
- Capacidad presupuestal autónoma, a diferencia de otros programas ofertados por el ecosistema, cuenta con presupuesto de operación complementario a los recursos de fondo emprender.
- Capacidad operativa autónoma, respaldada por la red más grande de Centros de Desarrollo Empresarial SDBC de Latinoamérica (117) al servicio del emprendedor con metodologías y prácticas de reconocimiento internacional y más de 2.000 profesionales entre instructores y gestores.

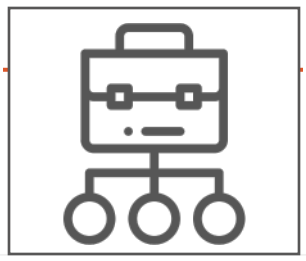
2. Objetivo: Integrar los lineamientos institucionales, lo procesos, procedimientos y herramientas del programa de emprendimiento del SENA, para el acompañamiento a emprendedores en el desarrollo y puesta en marcha de iniciativas empresariales sostenibles, bajo el modelo de servicio integral denominado 4K.

5.2. Mapa mental

El siguiente mapa mental resume de manera visual los elementos relevantes del entrenamiento:

.





5.3. Temas por desarrollar

Tiempo para la realización de esta actividad (Máximo 20 minutos).
En este segundo momento se realizará para el caso presencial y virtual (Sincrónico) la presentación de los temas a desarrollar por parte del Orientador de manera concreta, abarcando de manera inicial los conceptos, seguido de su explicación, luego se propone la actividad a desarrollar para aplicar los conceptos y finalmente la retroalimentación.

Tener en cuenta la siguiente estructura:

1. Referentes
- Innovación. "Manual de oslo"
- Design Thinking
- Tarjeta persona
- Lean canvas

2. Ejemplos o Casos (Producto y/o Servicio)
- Dropbox
- Spotify
- Ari BnB

3. Pregunta problematizadora

¿Qué elementos debo considerar a la hora de diseñar una propuesta de negocio que genere valor para el mercado?

1. Modelo de Negocio

Es el paso previo a la construcción de un Plan de Negocio y nos permite definir con claridad que vamos a ofrecer al mercado y cómo lo vamos a hacer.

Es muy importante modelar la idea de negocio y a partir de la misma desarrollar la innovación lo que nos hará diferenciarnos y crear fuertes lazos con el cliente.

2. Innovación

Este es el primer tema para trabajar con su grupo de clientes; a continuación, encuentra (¡) la base teórica para documentarse antes de realizar el entrenamiento, (ii) como realizarlo apoyado en la presentación de Power Point.

Innovación como implementación tecnológica de nuevos productos y procesos y/o a mejoras significativas en estos, ya sea como resultado de la difusión de conocimientos tecnológicos para lograr productos o procesos productivos con especificaciones o propiedades técnicas, diferenciadas con respecto a los existentes en el mercado (Manual de Oslo).

- **Innovación de los productos:** Puede tomar dos formas: (1) Producto tecnológicamente nuevo, cuyas características tecnológicas difieren significativamente de los anteriores o la combinación de existentes con nuevos usos. (2) Producto existente tecnológicamente mejorado, esto se puede dar por el uso de componentes o materiales de mejor desempeño donde exista un conjunto de subsistemas técnicos al mismo producto, pero con desarrollo de alta tecnología e investigación y mejoramiento de la misma.

- **Innovación de Procesos:** Es la adopción de métodos tecnológicos nuevos o mejorados incluyendo los métodos de distribución, que pueden comprender cambios en equipos, organización de la producción o una combinación de los dos y por último derivarse del uso de un nuevo conocimiento.

- **Innovación Organizacional:** Incluye la introducción de cambios en la estructura organizacional, la implementación de técnicas gerenciales avanzadas y la introducción de cambios (nuevos o substanciales) en la orientación corporativa de la empresa.

- **Innovación Incremental:** Es aquella en la que no cambian sustancialmente los productos, procesos, materias primas equipos u operaciones existentes que por lo general no requiere de inversiones significativas, se lleva a cabo usualmente en usos continuos.

- **Innovación Radical**: Generación de nuevas tecnologías en productos y/o procesos, la investigación y el desarrollo juegan un papel importante cuando su creación ha sido endógena.

5.4 Actividad práctica

Para la actividad de ideación los emprendedores y orientador socializaran y compartirán información y herramientas que les permitirán lograr con mayor claridad la modelación de una idea de negocio.

Palabras Clave

Ideación, Innovación, design thinking, ideación, prototipaje, lean canvas.

Introducción a la actividad

El presente entrenamiento de ideación para emprendedores busca desafiar al emprendedor para mejorar su potencial creativo y su percepción en el descubrimiento de nuevos contextos, relacionando su experiencia e intuición para crear nuevos conceptos empresariales. Es por esto que la actividad práctica comprende diferentes herramientas detalladas a continuación que trabajaremos paso a paso con las indicaciones del orientador.

Instrucciones para realizar la actividad

Orientador:

El orientador dará la bienvenida a los participantes, a quienes se les solicitará contar con toda la disposición para el entrenamiento en cuanto a tiempo, realización de las actividades y una actitud de aprendizaje, se les pedirá diligenciar lista de asistencia e iniciará informando el objetivo del entrenamiento para que así se comprenda el por qué y finalidad del mismo.

El orientador realizará la presentación de cada uno de los temas propuestos, Informando el concepto, características, Tips para el desarrollo y ejemplo de cada una, para que los participantes puedan comprender y aplicar las herramientas en sus emprendimientos.

Participantes:

Los emprendedores deberán contar con disposición para participar de la sesión, respetaran las intervenciones de los participantes, estarán atentos a las actividades y participaran en equipo.
Cada emprendedor debe tener un propuesta de negocio / emprendimiento definida la cual será de utilidad para la comprensión y aplicación de las diferentes herramientas y actividades a desarrollar.
Para el caso virtual, adicionalmente tendrá a disposición un computador, Tablet o celular con conexión a internet, audio y video, así como manejo básico de herramientas para videoconferencia..

3. Design thinking - Etapa I

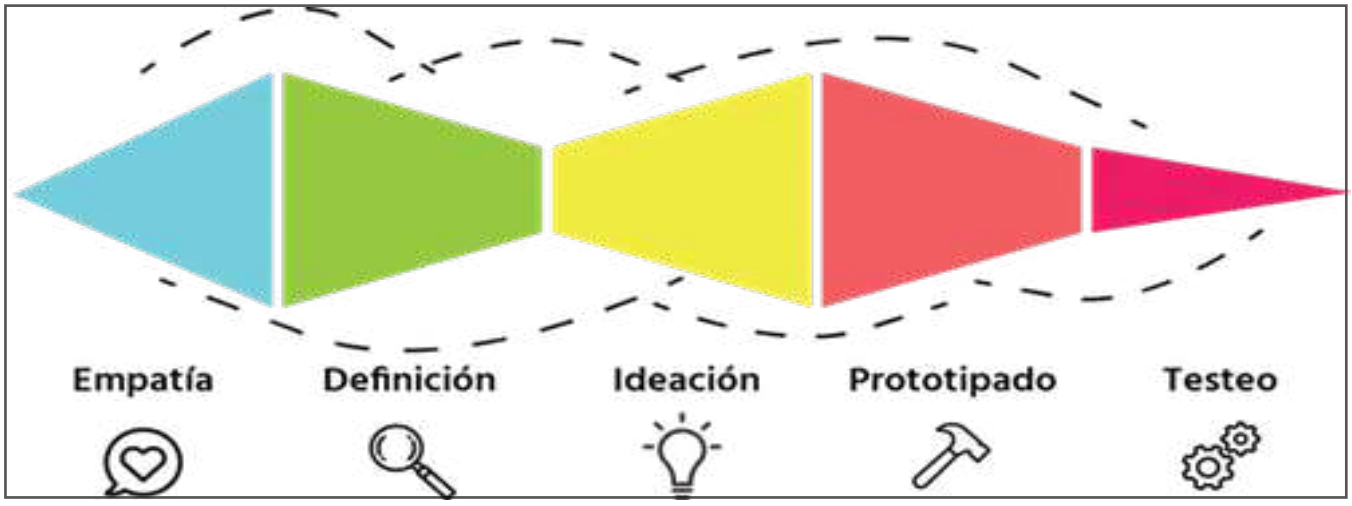
Es un método para generar ideas innovadoras que centra su eficacia en entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios. Proviene de la forma en la que trabajan los diseñadores de producto. De ahí su nombre, que en español se traduce de forma literal como "Pensamiento de Diseño" o "La forma en la que piensan los diseñadores" (Universidad de Stanford – IDEO).
El proceso creativo se compone de cinco etapas, no es lineal.

Ejercicio – Innovación a partir de problemas
-Armar grupos de 5 personas, en la virtualidad a través de sub salas.
-Se selecciona una persona de cada grupo (clientes - actores problemáticos)
-Cada persona piensa en un problema y se lo entrega escrito a uno de los grupos, e ingresa a otro grupo para continuar con el ejercicio. (En el caso de la virtualidad se escribe en el chat del grupo)
-Cada grupo desarrolla el proceso de Design Thinking para dar solución a ese problema

Para el entrenamiento virtual es necesario que en la plataforma de conexión generen sub salas en el momento del entrenamiento para hacer dinámicas e interactivas los entrenamientos.

I. Empatía:
El proceso comienza con una profunda comprensión de las necesidades de los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando, y también de su entorno. Debemos ser capaces de ponernos en la piel de dichas personas para ser capaces de generar soluciones consecuentes con sus realidades.
Técnica: Tarjetas personas.

II. Definición:
Durante la etapa de Definición, debemos filtrar la información recopilada durante la fase de Empatía y quedarnos con lo que realmente aporta valor y nos lleva al alcance de nuevas perspectivas interesantes. Identificaremos problemas cuyas soluciones serán clave para la obtención de un resultado innovador.
Técnica: Tarjetas Personas



4. Tarjeta Persona.

Herramienta que permite organizar la información de clientes o posibles clientes con claridad, dado que con la aplicación de la misma se logra conocer quiénes son, qué características tienen, qué necesitan, qué desean y cómo se ven afectados por el negocio.

Al terminar la explicación del tema y para que la sesión sea participativa se propone desarrollar el siguiente ejercicio:

Indicar algunas palabras claves y que el público las organice de modo tal que formen frases que permitan identificar cualidades, gustos y preferencias de clientes y que las presenten.

En la modalidad virtual los participantes escribirán en el chat o solicitaran se les asigne el uso del micrófono para que de manera concreta presenten su frase.

Design thinking - Etapa II

III. Ideación:
La etapa de Ideación tiene como objetivo la generación de un sinfín de opciones. No debemos quedarnos con la primera idea que se nos ocurra. En esta fase, las actividades favorecen el pensamiento expansivo y debemos eliminar los juicios de valor. A veces, las ideas más estrambóticas son las que generan soluciones visionarias.

Técnica: Lluvia de ideas (Brainstorming). Es una herramienta para generar ideas originales en distintos escenarios (Alex Osborne, 1941).

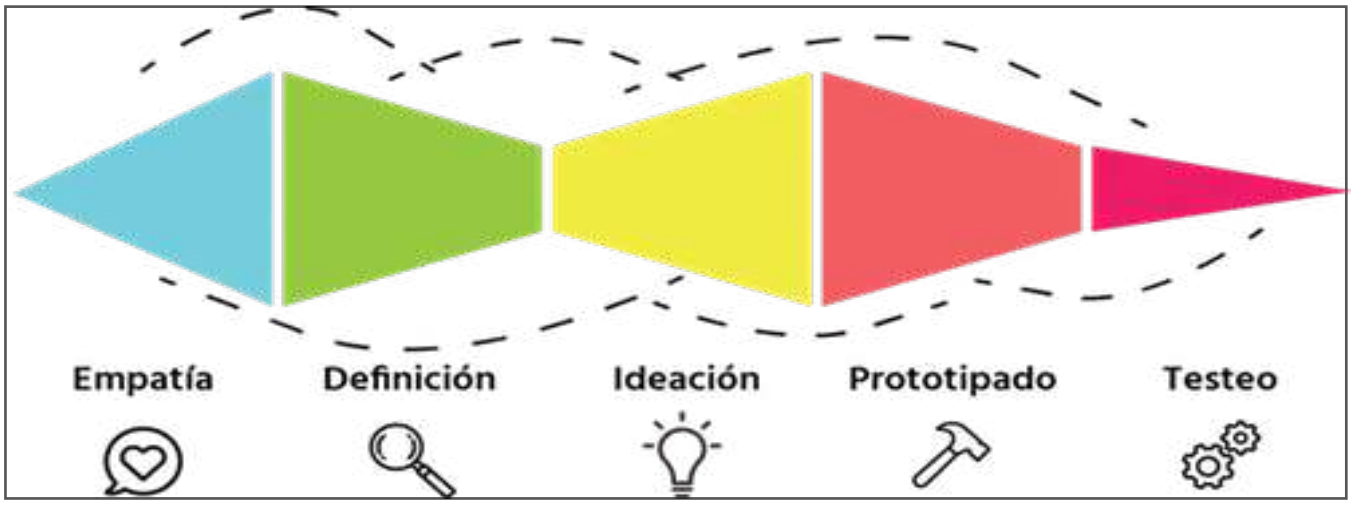
IV. Prototipado:

En la etapa de prototipado volvemos las ideas realidad. Construir prototipos hace las ideas palpables y nos ayuda a visualizar las posibles soluciones, poniendo de manifiesto elementos que debemos mejorar o refinar antes de llegar al resultado final.

Técnica: Maqueta. La maqueta sirve para testear tanto un producto como un servicio. Igualmente sirve para visualizar y mejorar una posible solución en la fase de ideación. No tiene por qué ser algo demasiado fiel a la realidad, ya que irá evolucionando al transcurrir el proceso.

V. Testeo:
Durante la fase de Testeo, probaremos nuestros prototipos con los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando. Esta fase es crucial, y nos ayudará a identificar mejoras significativas, fallos a resolver, posibles carencias. Durante esta fase evolucionaremos nuestra idea hasta convertirla en la solución que estábamos buscando.

Técnica: El storytelling es una técnica a través de la cual las personas mejoran su capacidad para conectar con su audiencia cuando deben dar un discurso. Se capta la atención del público mediante elementos visuales, cuidado de la gesticulación, y fomento de la empatía, entre otros.



5. Lean Canvas,.

Es un formato rápido, conciso y portable para crear y comunicar modelos de negocio para startups.
Herramienta que permite presentar con claridad la información del emprendimiento, plasmando en 9 componentes las características del negocio, considerando el producto y el mercado.

En punto 1 se define el segmento del cliente, describiendo el cliente ideal para el emprendimiento, considerando características y necesidades semejantes.

En el punto 2 se presenta el problema o problemas que tienen los clientes y que esperan satisfacer. Estos deben ser claros, relevantes y concretos.

En el punto 3 se informa la propuesta de valor que tiene el emprendimiento dando alcance a presentar la innovación y características que harían que el cliente quiera comprar el producto o adquirir el servicio.

En el punto 4 se presenta información indicando las soluciones que se generarán con la ejecución del emprendimiento para resolver los problemas que tiene el cliente, debe ser consecuente con el punto 2.

En el punto 5 se informa sobre los canales de comunicación y distribución que se manejan en el emprendimiento para llegar con su propuesta de valor y soluciones al cliente.

En el punto 6 se indican los conceptos por los cuales se generan ingresos en el negocio.

En el punto 7 se informan los conceptos por los cuales se generarán costos/gastos para el desarrollo y operación del negocio.

En el punto 8 se indican algunas métricas propuestas para evaluar el correcto funcionamiento del negocio, para dar cumplimiento a metas y hacer medición del crecimiento y evolución del mismo.

Finalmente, en el punto 9 se debe informar sobre los aspectos que generan una ventaja especial o diferencial en el desarrollo del emprendimiento.

Al terminar la explicación del tema y para que la sesión sea participativa se propone desarrollar el siguiente ejercicio:

Seleccionar 2 emprendedores al azar (1 hombre, 1 mujer) para que informen en una frase corta qué hacen o harán sus emprendimientos y la innovación que tienen, para así seleccionar 1 mediante votación de la totalidad de los participantes y generar en la sesión el borrador del Lean Canvas de manera conjunta entre todos los participantes.
En la modalidad virtual los participantes escribirán en el chat o solicitaran se les asigne el uso del micrófono de manera organizada.

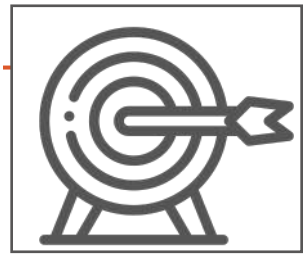
Actividades posteriores a la sesión de entrenamiento:

Actividades para que el emprendedor desarrolle los entregables posteriormente al entrenamiento.

El emprendedor revisará los temas y el material socializado y acorde a su propuesta de negocio iniciará con la aplicación de los mismos.

El emprendedor deberá identificar 5 clientes o posibles clientes y aplicar la herramienta tarjeta persona, mediante entrevista con cada uno, con la finalidad de tener acercamiento con ellos y conocer quiénes son, qué características tienen, que necesitan, que desean, como se ven afectados por el negocio, lo cual le permitirá como emprendedor tomar decisiones e identificar aceptación.

Cada emprendedor considerando su emprendimiento diligenciara los 9 componentes del Lean Canvas siendo consecuente y plasmando con claridad la información de su negocio.



Explicación para el orientador

El orientador al finalizar la sesión sincrónica (presencial o virtual) hará entrega en Físico o mediante Correo Electrónico de las memorias de la actividad y las herramientas para que los emprendedores puedan trabajarlas considerando cada uno de sus emprendimientos y posteriormente realicen entrega de las mismas teniendo en cuenta plazo pactado entre las partes.

5.5. Retroalimentación

Realimentación al usuario:

En los ejercicios realizados seguramente sentiste que no es tan sencillo definir las ideas y enfocarse en lo mas conveniente para construir un buen modelo de negocio. Probablemente quede la sensación de que hizo falta mas tiempo pero es normal, lo importante es proponer y ajustar a partir del conocimiento y la información que tenemos.

Es importante una vez realizada la actividad, revisar lo construido con el fin de estudiar las oportunidades de mejora que tienen los temas desarrollados aplicados en cada uno de los emprendimientos, esto llevará a identificar si hubo un entendimiento total de las actividades realizadas aplicadas a la situación del mercado actual para cada participante.

Explicación para el orientador:

Una vez finalice el tiempo destinado para realizar la actividad práctica, se brindará un espacio corto con los asistentes donde se busca conectarlos con los ejercicios realizados buscando en ellos mismos la respuesta sobre qué tan claro estaba para cada uno la aplicación de los mismos.
El orientador realizará la siguiente pregunta y se abre el espacio para escuchar a los participantes:
¿Cómo se sintieron al realizar la actividad?

Tips a tener en cuenta para realizar la retroalimentación:

- Proporcionar la retroalimentación al finalizar el entrenamiento y una vez entregada la actividad por el emprendedor.
- Tratar en lo posible que la retroalimentación sea personalizada utilizando los medios disponibles.
- Debe ser empática y positiva esto con el fin de destacar lo logrado por el emprendedor en la realización de las actividades
- Se da lugar a recomendaciones de tipo correctivo que busquen orientar al emprendedor sobre los aspectos a mejorar con el fin de llevarlo al cumplimiento de objetivos propuestos.

5.6 Presentación guía de apoyo

Se adjunta presentación modelo con diapositivas manteniendo el formato y contenido. Será el apoyo gráfico para el Orientador, en el momento presencial y Virtual (Sincrónico).

6. Video Tips

Link del video

Video de apoyo al entrenamiento para ser difundido a los emprendedores.

7. Material de apoyo

Formatos y presentación

Documentos varios de apoyo para la realización efectiva del entrenamiento