El empleo es de todos

Mintrabajo

ENTRENAMIENTO

Ideación

SENA

GC-F-004v.04



Objetivo del Entrenamiento: Aplicar herramientas para crear y validar ideas de negocio que resuelvan una necesidad y generen valor agregado.

Resultado Esperado

El emprendedor obtendrá conocimientos básicos de metodologías y herramientas disponibles para modelar su idea de negocio.





Transformamos la vida de los colombianos a través del emprendimiento.



Emprender tiene sentido cuando logras crear un vinculo poderoso entre

El compromiso que asumes contigo mismo (Persona) y con aquello que te has propuesto hacer en tu vida (Proyecto), sin olvidar el entorno que te rodea y que puedes transformar (Situación).

CREER CREAR SENA

LEGALIDAD + EMPRENDIMIENTO = EQUIDAD

Capital Sicológico

mentalidad

Capital Semilla

fondo emprender



Capital Soporte

asesoría

Capital Social

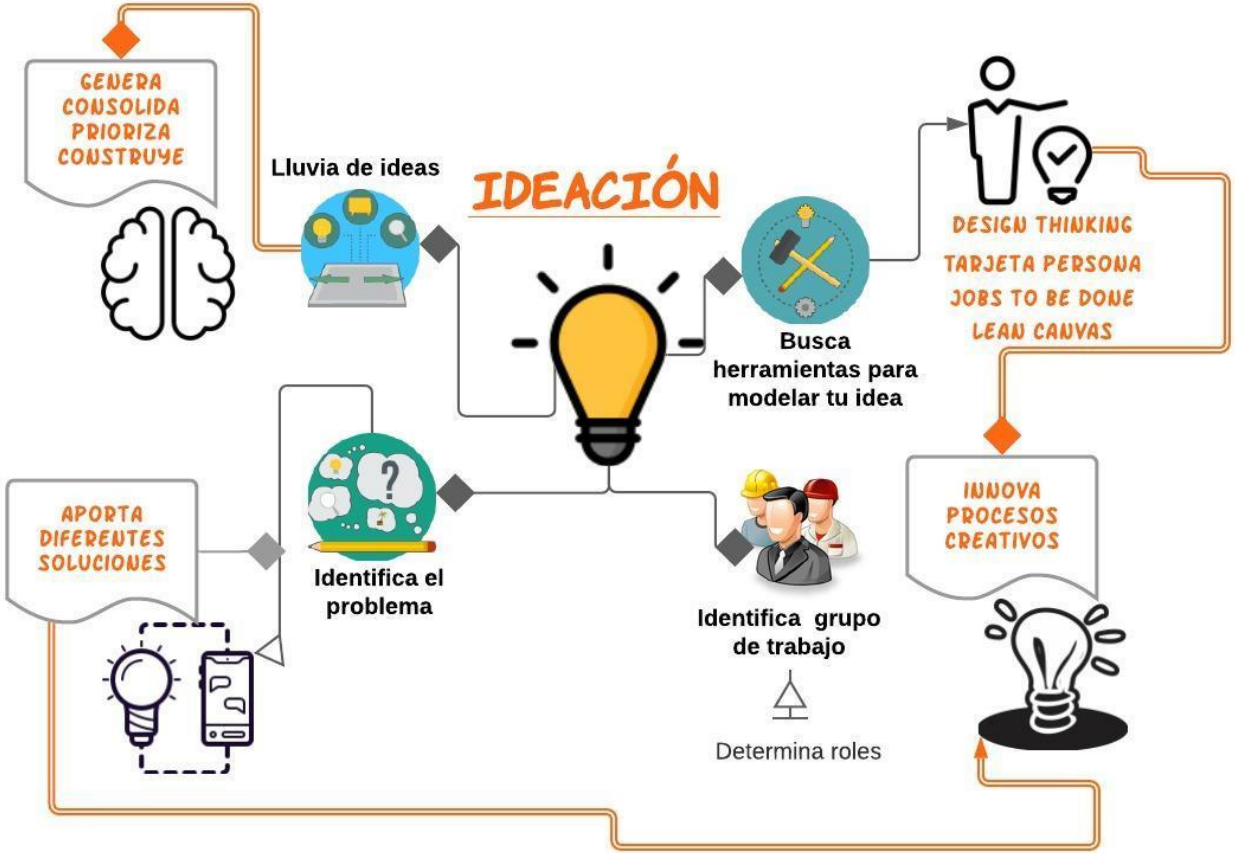
comunidad de emprendedora

Modelo 4k

Estamos para el emprendedor, sujeto de transformación social y económica, a quien apoyamos de manera integral con iniciativas que **fortalezcan su espíritu y mentalidad emprendedora**; acciones de formación, respaldo profesional y capital semilla para sus ideas empresariales y con quien buscamos crear una comunidad poderosa.



Mapa Mental


GENERA
CONSOLIDA
PRIORIZA
CONSTRUYE
Lluvia de ideas
IDEACIÓN
DESIGN THINKING
TARJETA PERSONA
JOBS TO BE DONE
LEAN CANVAS
Busca herramientas para modelar tu idea
APORTA DIFERENTES SOLUCIONES
Identifica el problema
Identifica grupo de trabajo
Determina roles
INNOVA PROCESOS CREATIVOS

¿Por qué IDEAR?

- ✓ Plasmar y validar hipótesis
- ✓ Generar nuevas ideas e innovadoras
- ✓ Identificar posibles soluciones
- ✓ Reducir la incertidumbre
- ✓ Iniciar la estructuración de un plan de negocio



Y LO MAS IMPORTANTE...
Permite identificar

EL PROBLEMA



Enfócate en el PROBLEMA

Cómo identificar EL PROBLEMA

1. Definir retos con los posibles clientes, usuarios y/o consumidores.

2. Dejar que la "curiosidad" se apodere de nosotros.

3. Ir de safari.

4. Hablar con expertos.

5. Realizar investigación secundaria



Herramienta
(Para resolver el problema)

Entrevistas
y NO encuestas sesgadas:

Busca realizar preguntas en tiempo pasado y NO en tiempos futuros

¿ Por qué?

1. El futuro siempre será incierto

2. El futuro puede cambiar las prioridades de los consumidores

Luego de identificar el problema me debo preguntar:

1. ¿ La idea de negocio está resolviendo un problema o una necesidad?
2. ¿Existen personas dispuestas a pagar por la solución que estoy ofreciendo?
3. ¿ Qué están usando mis potenciales clientes hoy en día para resolver el problema?
4. ¿ Cuánto pagan por esa solución?
5. ¿La solución planteada funciona como complemento de otra solución ya existente?



VAMOS A CONSTRUIR LA SOLUCIÓN

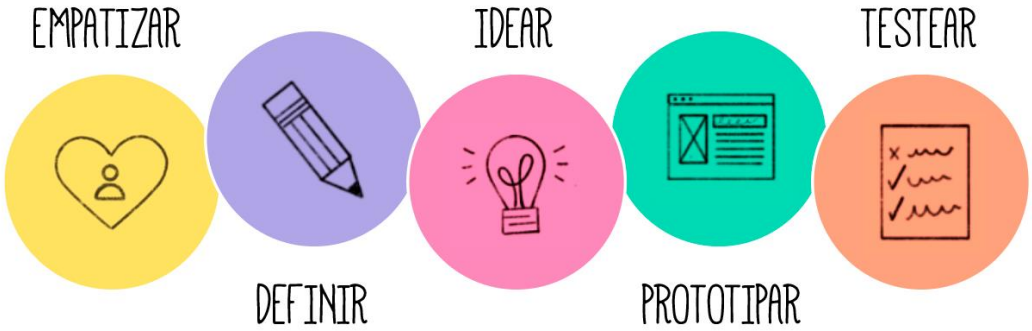
HERRAMIENTAS DE IDEACIÓN



- Design Thinking
- Tarjeta persona
- Lean Canvas

Design Thinking

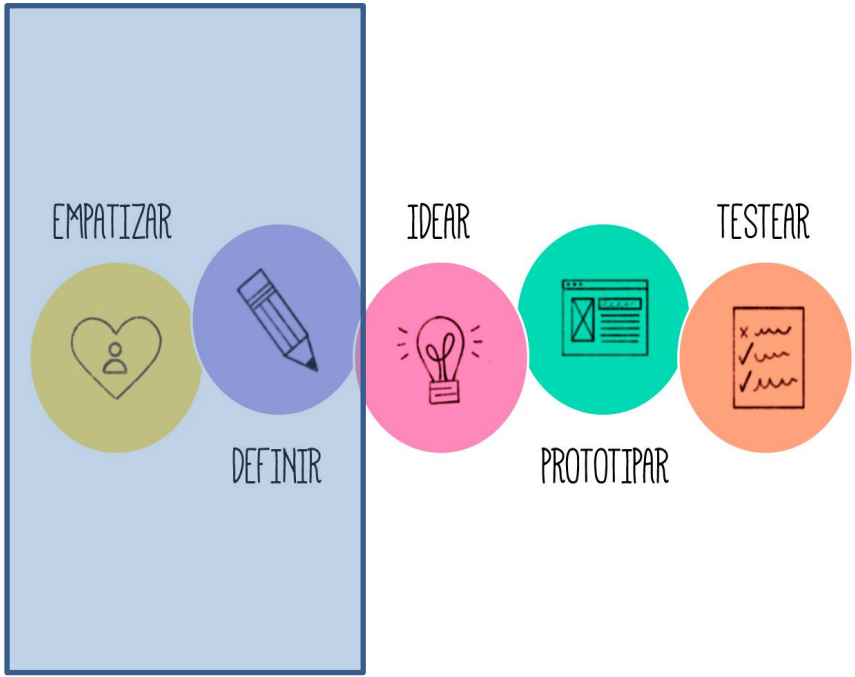
Método para generar ideas innovadoras que centra su eficacia en entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios, normalmente, se realiza en espacios que incentiven la creatividad, el trabajo en equipo y el tiempo necesario para que puedan fluir espontáneamente las ideas.



Ejercicio – Innovación a partir de problemas

1. Definamos un problema
2. Escojamos y revisemos el problema

Design Thinking

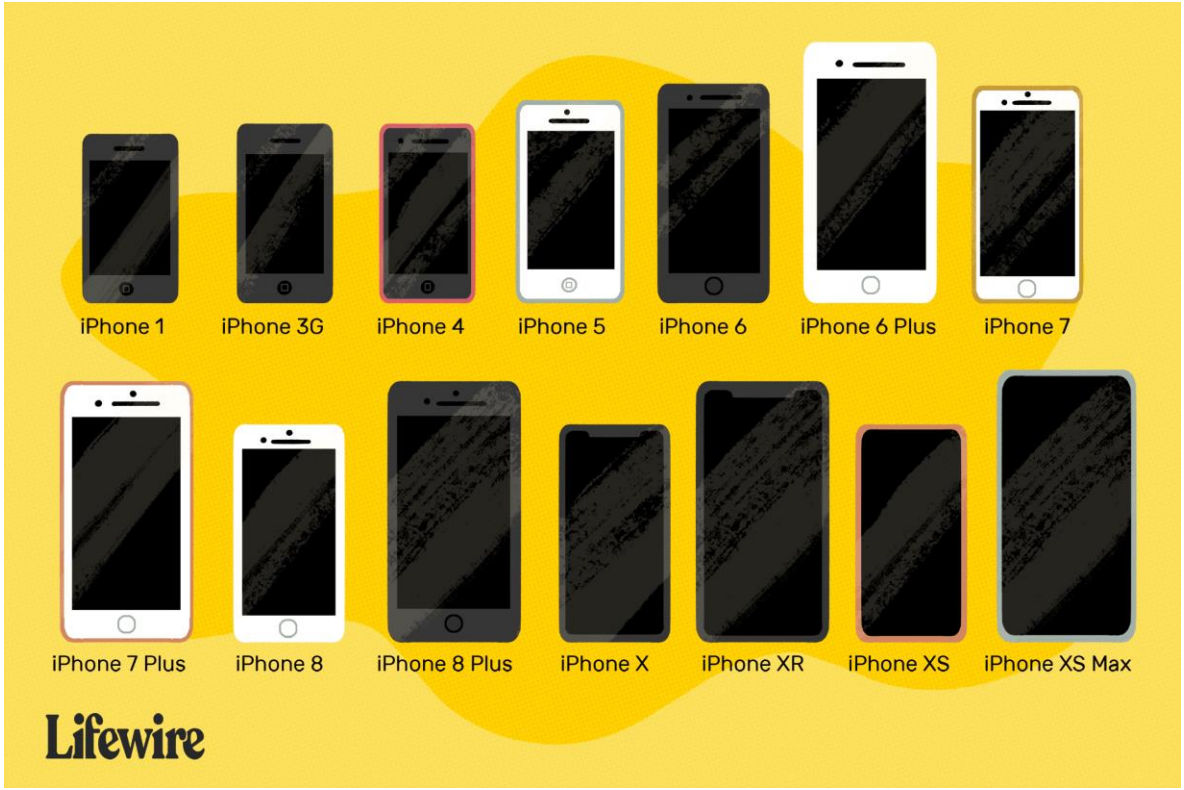


Etapa I.

Empatizar: Profunda comprensión de las necesidades de los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando, y también de su entorno.

Definir: 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.

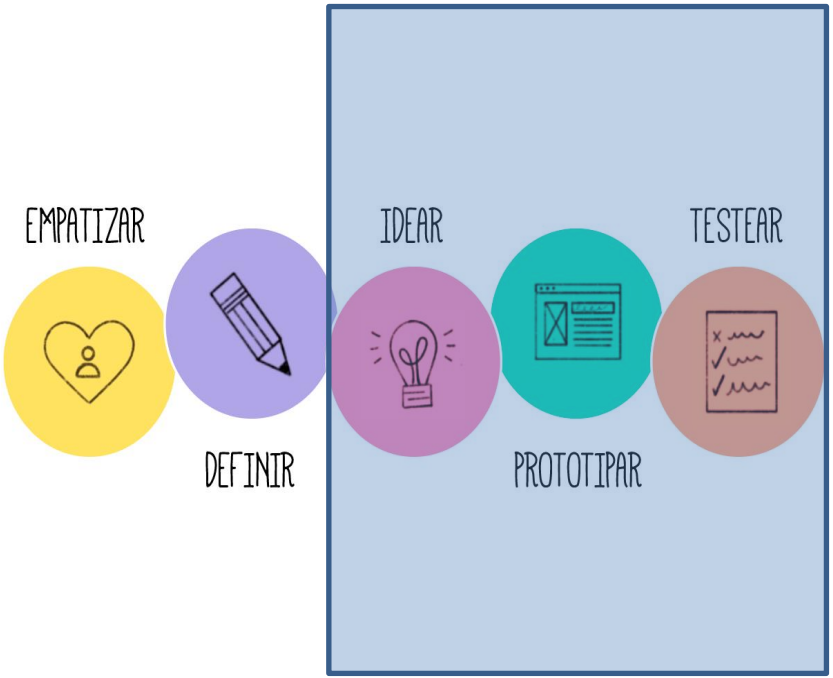
Design Thinking



Empatizar

Definir

Design Thinking



Etapa II.

Ideación: Tiene como objetivo la generación de un sinfín de opciones. No debemos quedarnos con la primera idea que se nos ocurra.

Prototipado: Volver las ideas realidad. Construir prototipos hacen las ideas palpables y ayudan a visualizar las posibles soluciones, poniendo de manifiesto elementos a mejorar o refinar antes de llegar al resultado final.

Testeo: Probar prototipos con los usuarios implicados en la solución que se está desarrollando. Permite identificar mejoras significativas, fallos a resolver, posibles carencias.

Design Thinking

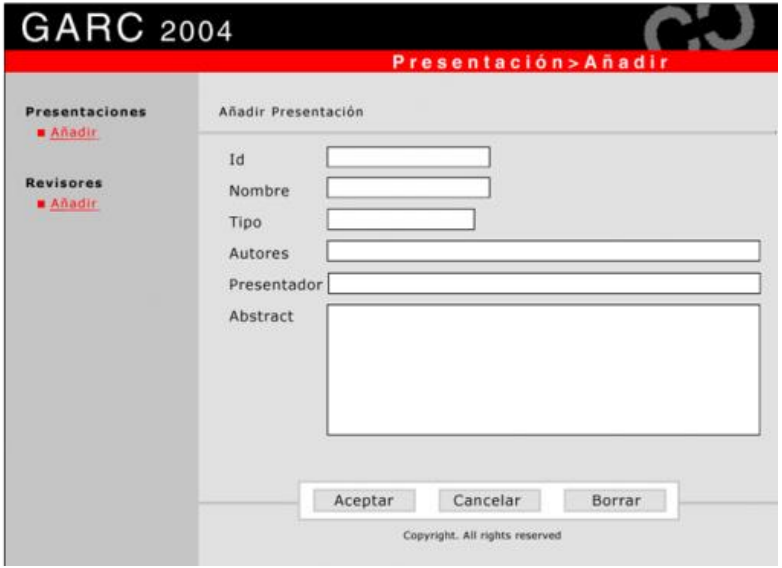
Desde bocetos...



En papel...



Hasta maquetas o demos..



Prototipado



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.

Jobs to be done

Funcional	Resolver un problema específico
Social	Ganar poder o estatus en un grupo social
Personales o Emocionales	Busca un estado emocional específico

Jobs to be done

María, José y Armando han decidido comprar productos o servicios con motivos que a primera vista parecen evidentes:

	Producto	Motivo aparente	Cual job satisface?
María	Zapatos nuevos	Protección	Celebración ascenso
José	Curso de inglés	Aprendizaje	Verse bien ante sus amigos
Armando	Helado de fresa	Hambre	Calmar la ansiedad

Jobs to be done

Los jobs to be done describen lo que los actores relevantes están intentando lograr en su trabajo y en sus vidas.

El job de un actor pueden ser las tareas que está intentando hacer y completar, el problema o dolor que están intentando resolver o las necesidades que están intentando satisfacer.

Es decir, pagamos por bienes o servicios que nos resuelven dolores y nos permiten lograr lo que queremos (pagamos por bienes o servicios que solucionan un job que nos interesa).

Lean Canvas

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

LEAN CANVAS

1- PROBLEMA Y/O NECESIDAD	2- CUAL ES MI SOLUCIÓN	4- PROPUESTA UNICA DE VALOR	5- VENTAJA DIFERENCIAL	3- SEGMENTO DE MERCADO
Enumere 3 buenos problemas identificados para solucionarse con la idea de negocio propuesta	Identifique una posible solución para cada problema planteado	En un mensaje claro, concreto y persuasivo indica ¿Qué hace su idea de negocio especial y cómo va ayudar a los clientes a resolver su problema?	¿Cuáles serían aquellas ventajas que no serían fácilmente copiadas o comparadas? ¿Qué me diferencia de la competencia?	Elabore un listado de sus clientes y/o consumidores
ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	**9- MÉTRICAS CLAVE**		**6- CANALES - ¿CUAL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?**	**+ Early Adopters**
Indique 3 alternativas con las que se esté solucionando este problema HOY	Determine los indicadores que permitirán medir que la idea de negocio es exitosa		¿A través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente? ¿Cómo nos integramos con las rutinas del cliente? ¿Cuáles son más rentables?	Enumere las características de su cliente ideal

7- ESTRUCTURA DE COSTOS	8- FUENTES DE INGRESOS
¿Cuáles son los costos más importantes asociados a nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son los más costosos? ¿Qué actividades clave son las más costosas?	¿Qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Cómo prefieren a pagar? ¿Cuáles son los porcentajes de ingreso por canal?

Segmento del mercado:

Se define describiendo el cliente ideal para el emprendimiento, considerando características y necesidades semejantes.

Canales:

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.

Flujo de Ingreso:

Se indican los conceptos por los cuales se generan ingresos en el negocio.

Estructura de Costos:

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

Métricas Clave:

Métricas propuestas para evaluar el correcto funcionamiento del negocio, para dar cumplimiento a metas y hacer medición del crecimiento y evolución del mismo.

Ventaja Diferencial:

Se debe informar sobre los aspectos que generan una ventaja especial o diferencial en el desarrollo del emprendimiento

Evaluando la idea de negocio:

Con nuestra primera versión de Lean Canvas podemos realizar una primera evaluación de la idea de negocio con el uso de las siguientes herramientas complementarias:

Herramientas Complementarias

1. **El brainstorming (Alex F. Orborn):**

El brainstorming o lluvia de ideas es una técnica que se utiliza para estructurar ideas de forma espontánea y ágil, apoyada en la creatividad y el trabajo colaborativo.

2. **Pensamiento creativo:** Pensar fuera de la caja es un método que obliga a pensar en un campo de acción más grande del marco normal en el que se dan las cosas. En este marco de pensamiento, las soluciones son ilimitadas tanto como nuestra capacidad creativa e innovadora.

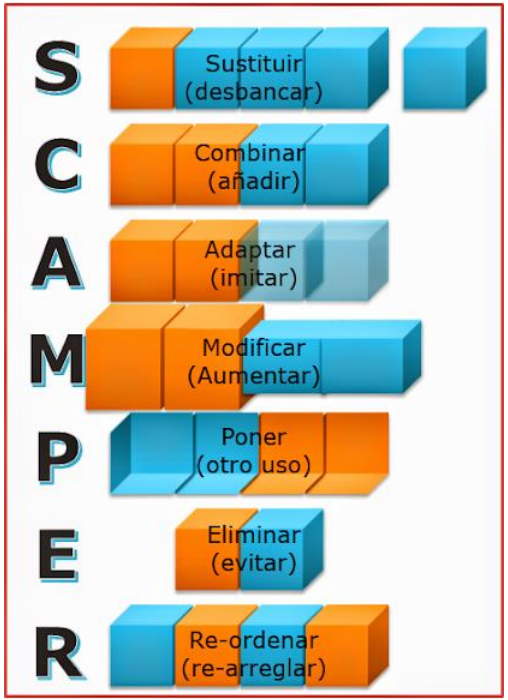


¿Qué herramientas puedo usar?

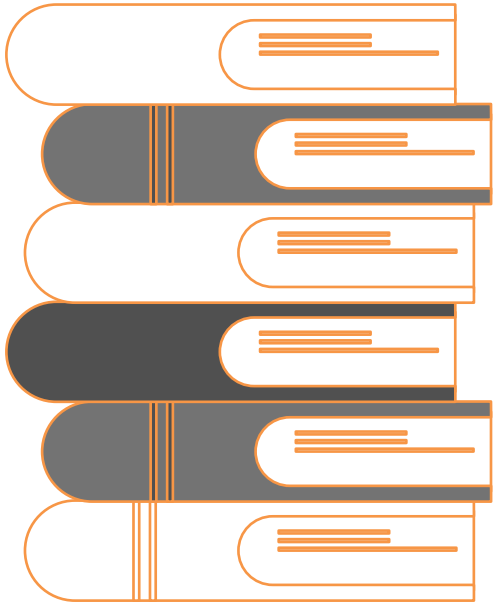
3. Método SCAMPER (Bob Eberlee):

Método que se basa en un principio: Activar el pensamiento creativo. Se desarrolla fundamentado en el uso de fichas, es decir, herramientas que buscan facilitar la asociación mental de ideas, realizar esquemas mentales y ejercicios sistemáticos.

- Substitute (Sustituir)
- Combine (Combinar)
- Adapt (Adaptar)
- Modify (Modificar)
- Put to other uses (Poner en otros usos)
- Eliminate (Eliminar o minimizar)
- Rearrange (Reordenar o Invertir



Retroalimentación



El proceso de ideación es un proceso de creación estructurado que debe realizarse no solo con lo que “yo pienso o necesito” sino explorando el entorno.

Compromisos Emprendedor

- ✓ Aplicar la Tarjeta Persona a 5 clientes o posibles clientes
- ✓ Primera versión de la Herramienta Lean Canvas, desarrollando los 9 módulos del documento con la información de su emprendimiento.
- ✓ Evaluar la idea de negocio en una primera versión

G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co