

Nuevas Ideas Empresariales



**PREMIOS
2019-2020**

¡Despega tu idea!



**26 AÑOS
PREMIANDO
IDEAS
INNOVADORAS**

www.fundeun.es

facebook | twitter | YouTube

EL ÚLTIMO DÍA DE PRESENTACIÓN
ES EL 23 DE MARZO A LAS 14:30H



Innovando en Valor



OLGA JORNET



FACILITADORA METODOLOGÍAS ÁGILES DE INNOVACIÓN.

Agile Coach/Management 3.0

Equipo Innovación CEEI Elche

Profesora UMH, UA.

Mentora de proyectos en programas de aceleración Explorer UA

SANTANDER, FUNDEUN, DOEACTUA, etc.

ojornet@ceei-elche.com @ojornet

CREEMOS QUE "ESTRELLA DE LA MUERTE" ES UN CONCEPTO DEPRIMENTE Y ALGO DEMODE.

¿Y SI NOS ANIMAMOS A PENSAR DIFERENTE?



TODO LO HIPSTER ESTÁ MIDIENDO MUY BIEN EN LOS SONDEOS.

¡HIPSTAR!
¡DONDE TUS SUEÑOS SE HACEN REALIDAD!

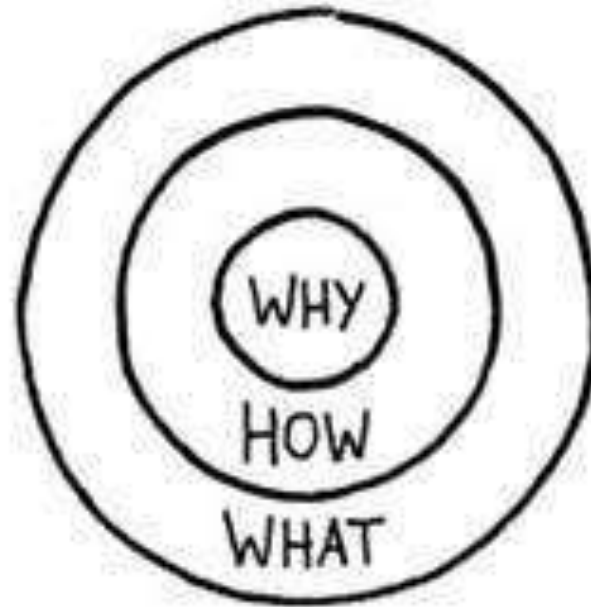
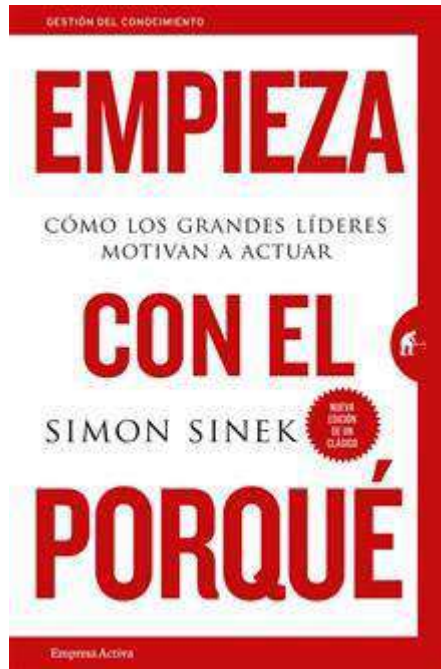
NUNCA MÁS SE SUPO DEL EQUIPO DE MARKETING DEL IMPERIO.



**EL ÉXITO ES CUANDO LA REALIDAD
ALCANZA TU IMAGINACIÓN.**

-SIMON SINEK





<https://www.leadersummaries.com/ver-resumen/empieza-con-el-porque>

https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=es

EL CÍRCULO DE ORO



#1
¿Por qué haces lo que haces?
PROPÓSITO

SUEÑOS

METAS

VALOR AÑADIDO

#3
¿Qué haces?
PRUEBAS



PRODUCTOS



RESULTADOS

SERVICIOS



FLUJO DE TRABAJO



#2
¿Cómo se hace?
PROCESO



BASE DE DATOS

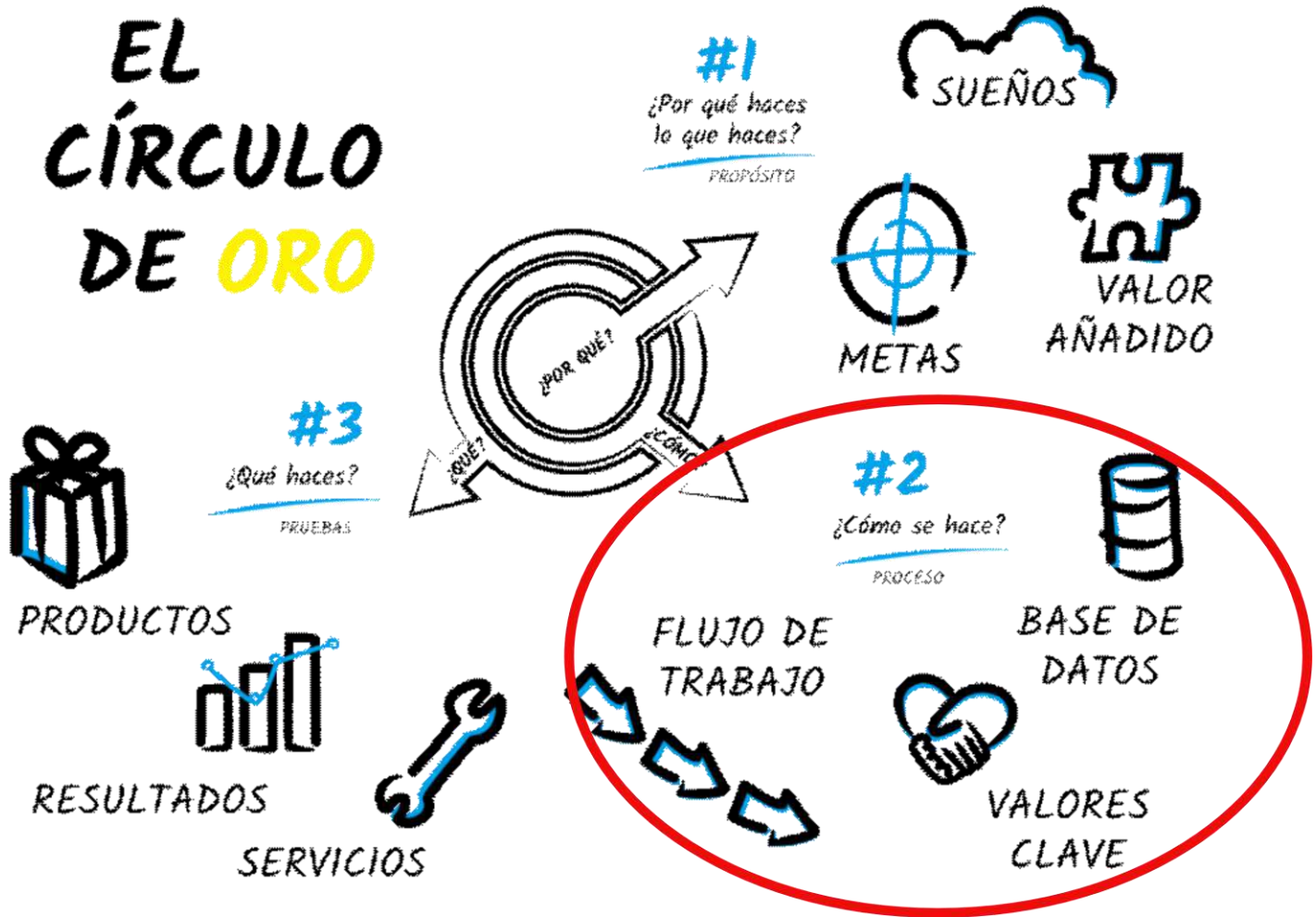


VALORES CLAVE

EL CÍRCULO DE ORO



EL CÍRCULO DE ORO



EL CÍRCULO DE ORO

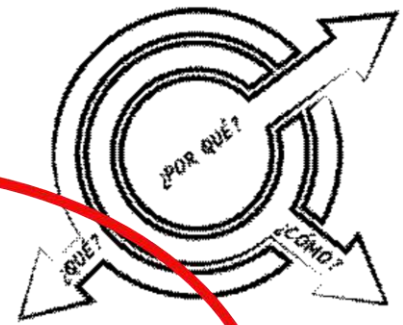
#1
¿Por qué haces lo que haces?
PROPÓSITO

SUEÑOS

METAS

VALOR AÑADIDO

#3
¿Qué haces?
PRUEBAS



#2
¿Cómo se hace?
PROCESO



BASE DE DATOS



PRODUCTOS



RESULTADOS



SERVICIOS

FLUJO DE TRABAJO



VALORES CLAVE

VUCA

Volatilidad

Velocidad con que cambia el entorno

Incertidumbre

Dificultad para anticiparse a nuevos acontecimientos

Complejidad

Proliferación de factores críticos que afectan a la toma de decisiones

Ambigüedad

Dificultad para interpretar los acontecimientos y su impacto sobre nuestra actividad

Generación de VALOR

Captura de VALOR



VALOR CREADO > VALOR CAPTURADO >= VALOR ENTREGADO

Propuesta de Valor

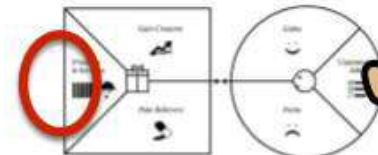
Llamamos **Propuesta de Valor** a la descripción de los beneficios que pueden esperar los clientes de nuestro producto o servicio.

NOTAS:

- NUNCA confundir con “lo que nos diferencia” (eso es otra cosa).
- SIEMPRE desde la perspectiva del cliente.



Lienzo de modelo de negocio



Lienzo de Propuesta de Valor

Strategyzer

Claves de una gran Propuesta de Valor

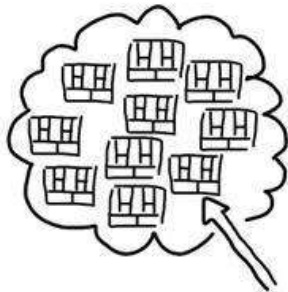
El cliente tiene que ser capaz de captar el beneficio de nuestra Propuesta de Valor y empezar a usarlo de manera inmediata.

Pero, sobre todo tiene que mejorarnos la vida ofreciendo algo mejor a lo que ya está disponible o creando una nueva categoría

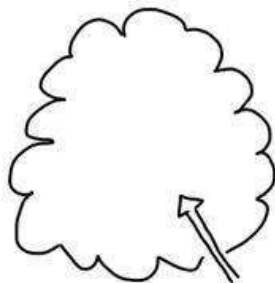
La fórmula es..



EN QUÉ TIPO DE MERCADO NOS ENCONTRAMOS?



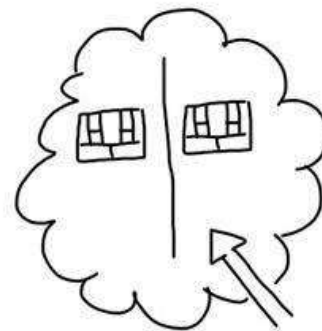
EXISTENTE



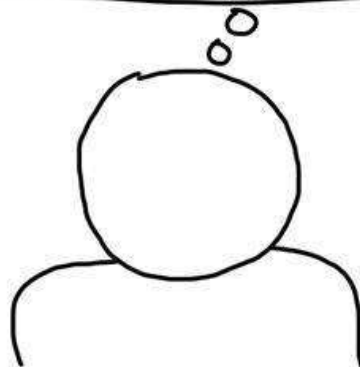
NUEVO



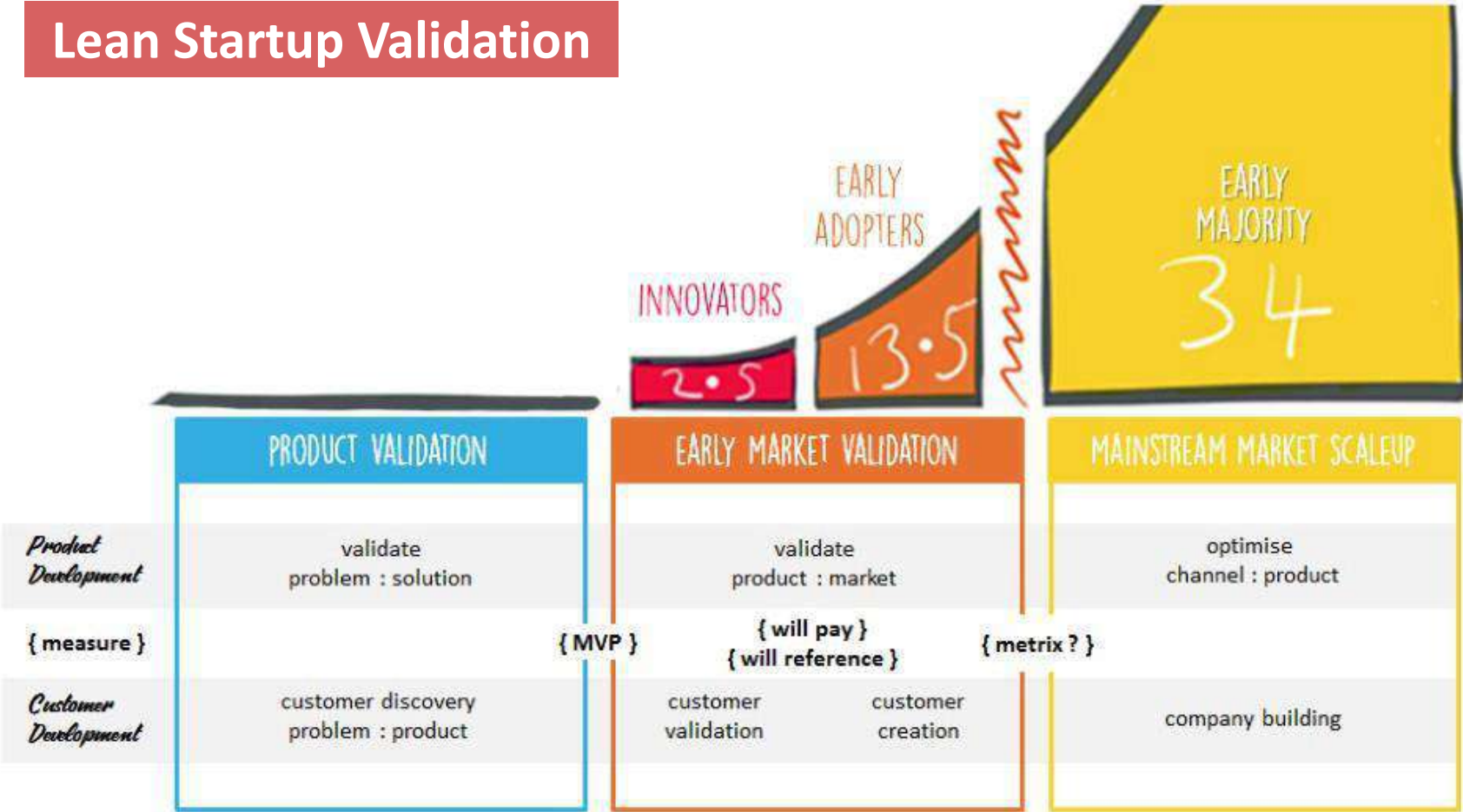
RESEGMENTADO



CLON

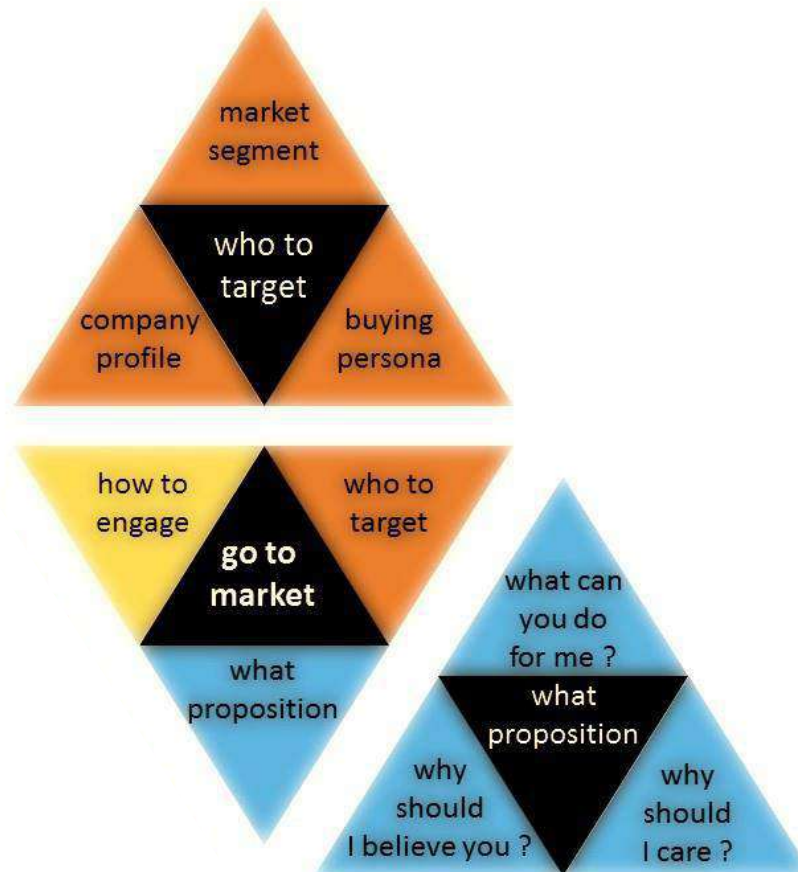


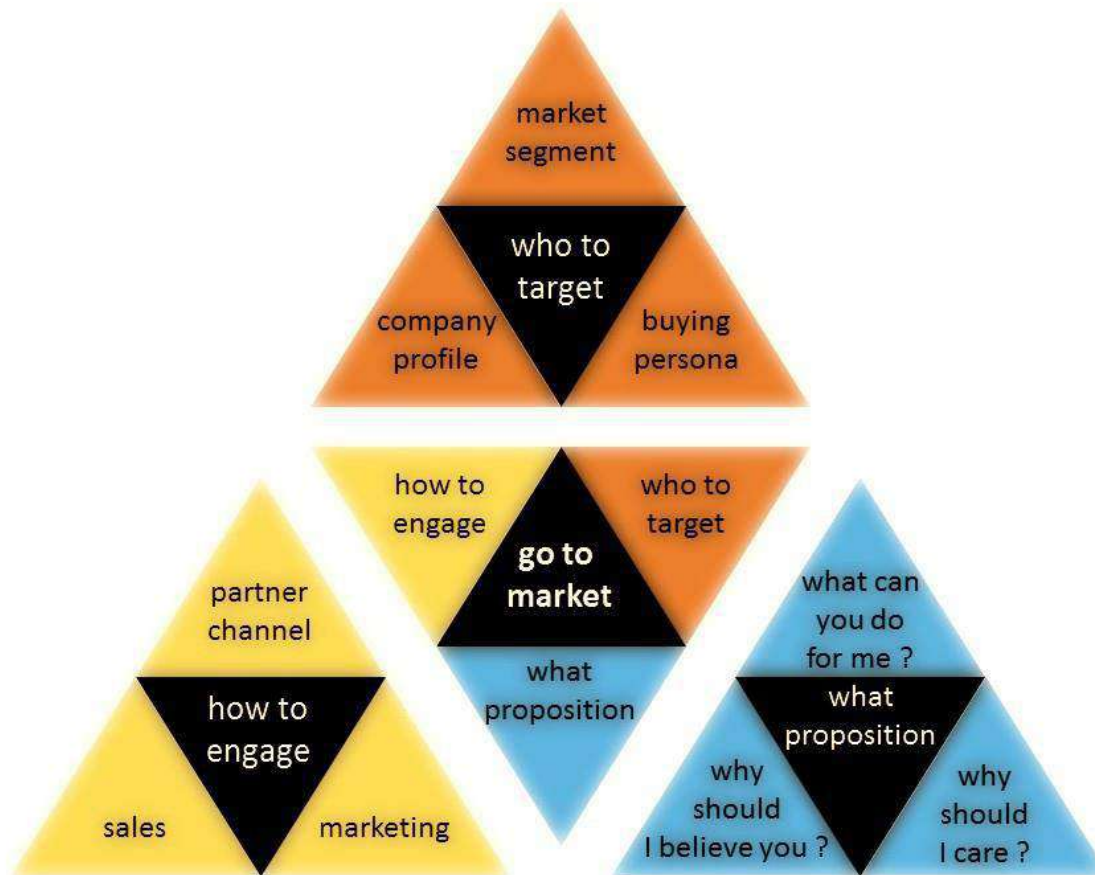
Lean Startup Validation







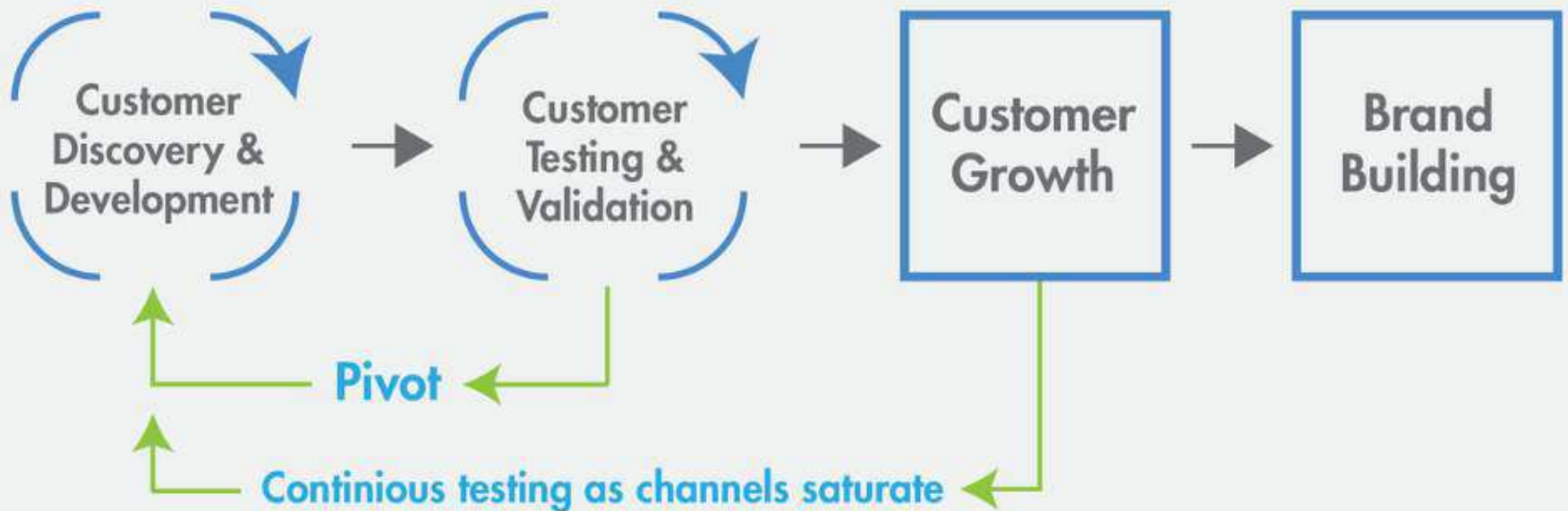


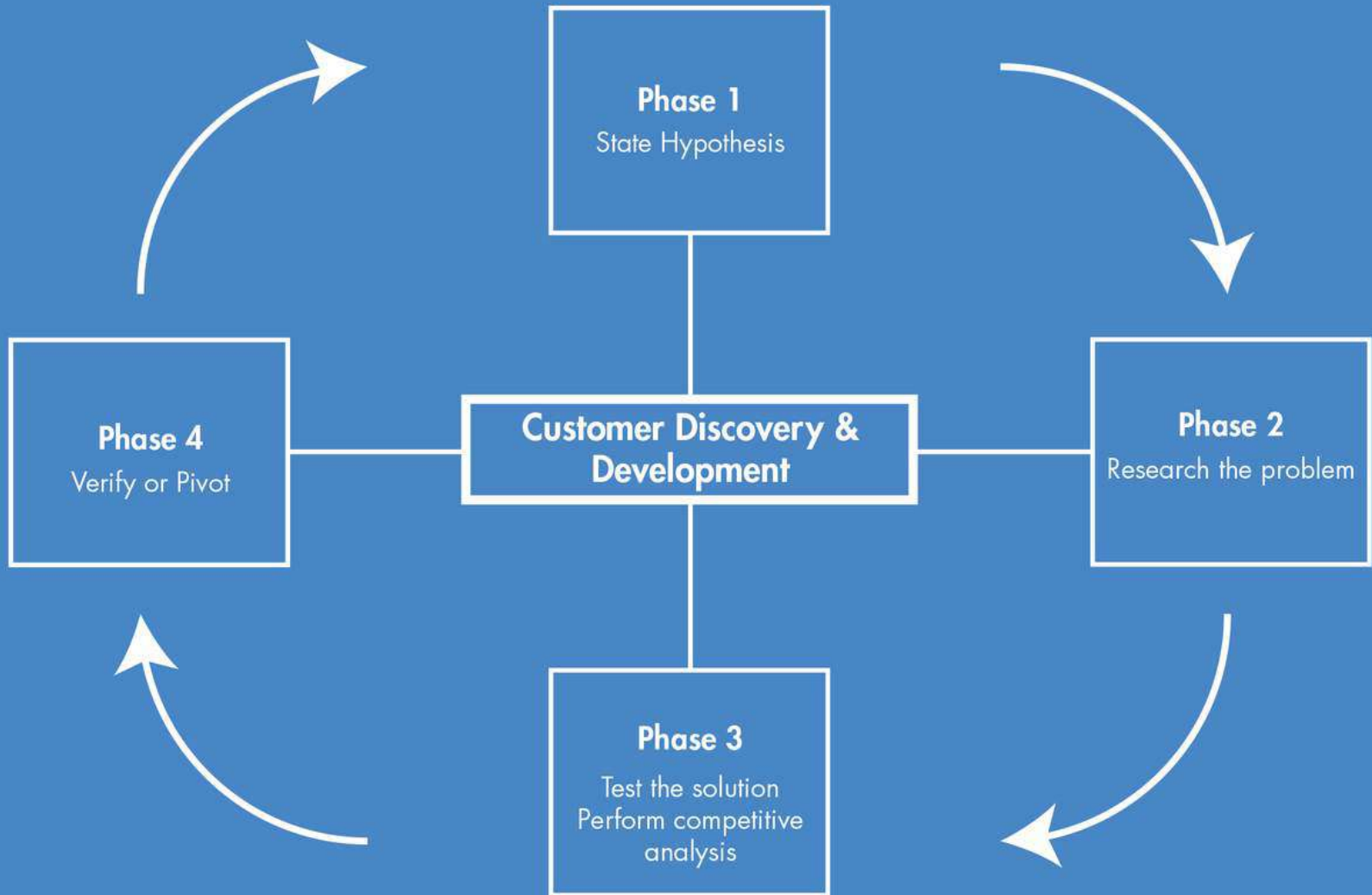


LEAN CANVAS FRAMEWORK



4 Steps





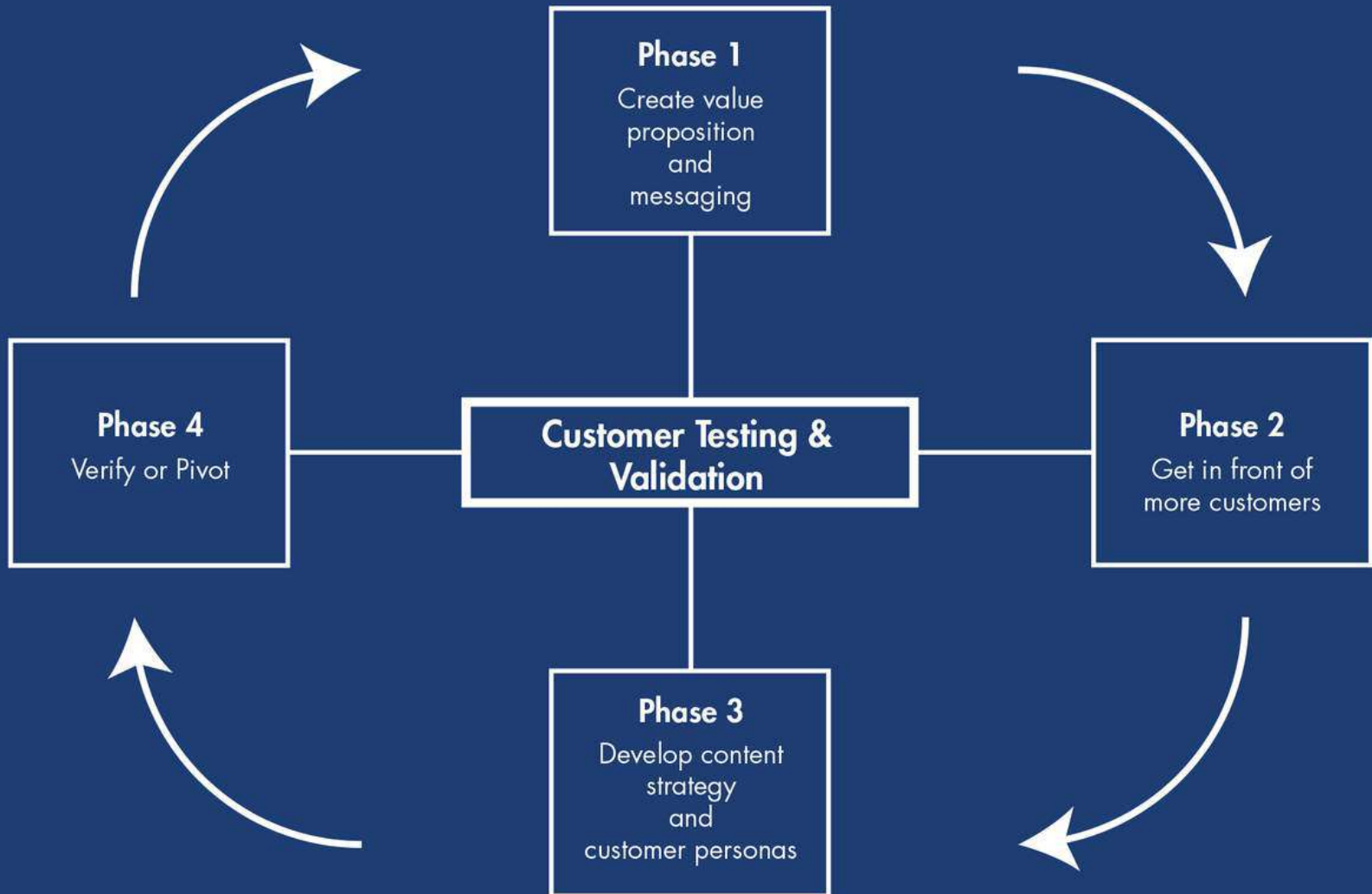
Preguntas a las que dar respuesta:

¿Cuáles son los **problemas** a los que mi cliente les da un alto valor? ¿Qué le duele realmente?

¿Cómo resuelven esos problemas o dolores nuestros **productos**?

¿Quién es realmente nuestro **cliente**? ¿Lo conocemos?

¿Quién guía o influencia en las **decisiones** de compra de nuestros clientes?



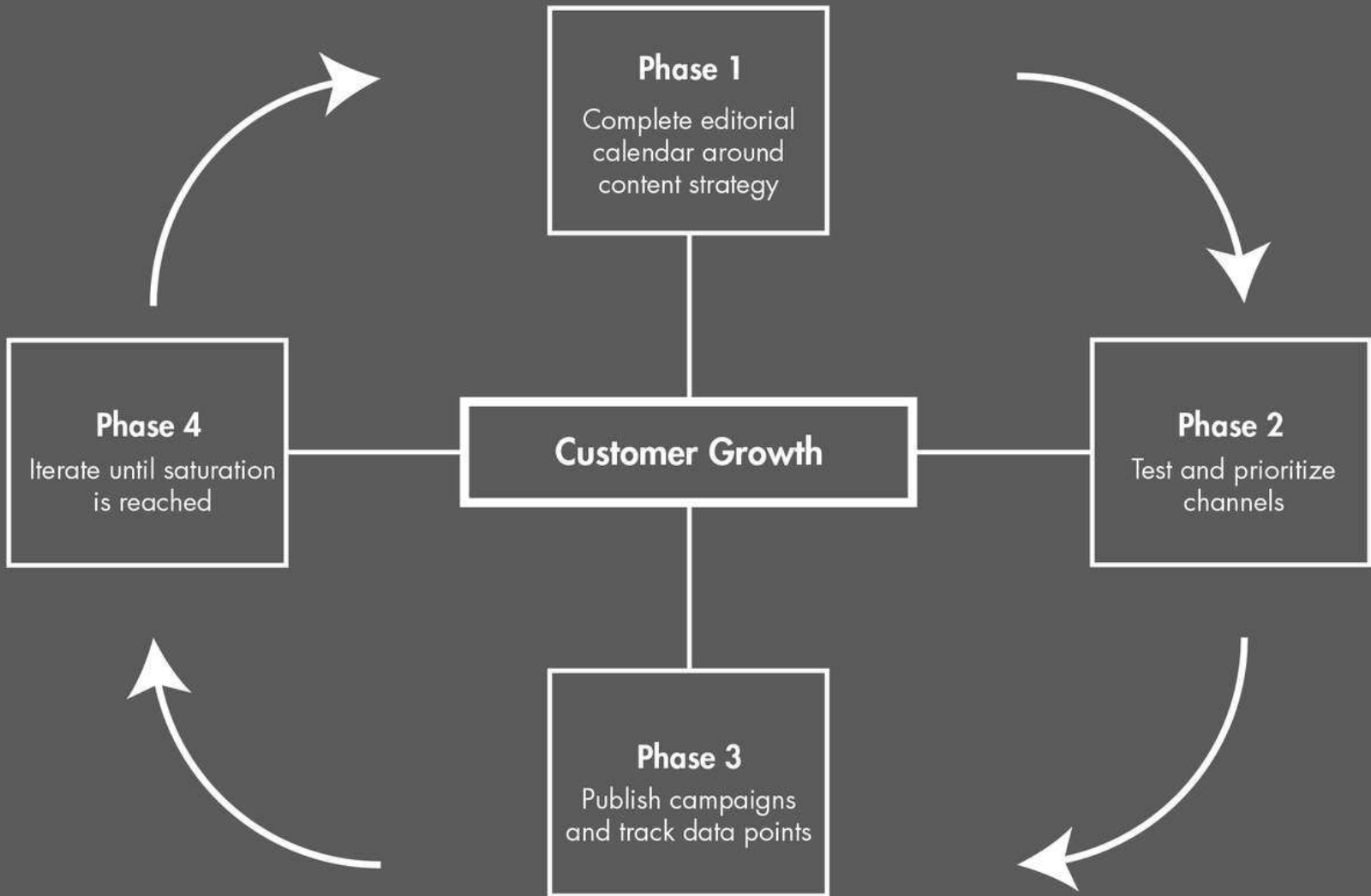
Preguntas a las que dar respuesta:

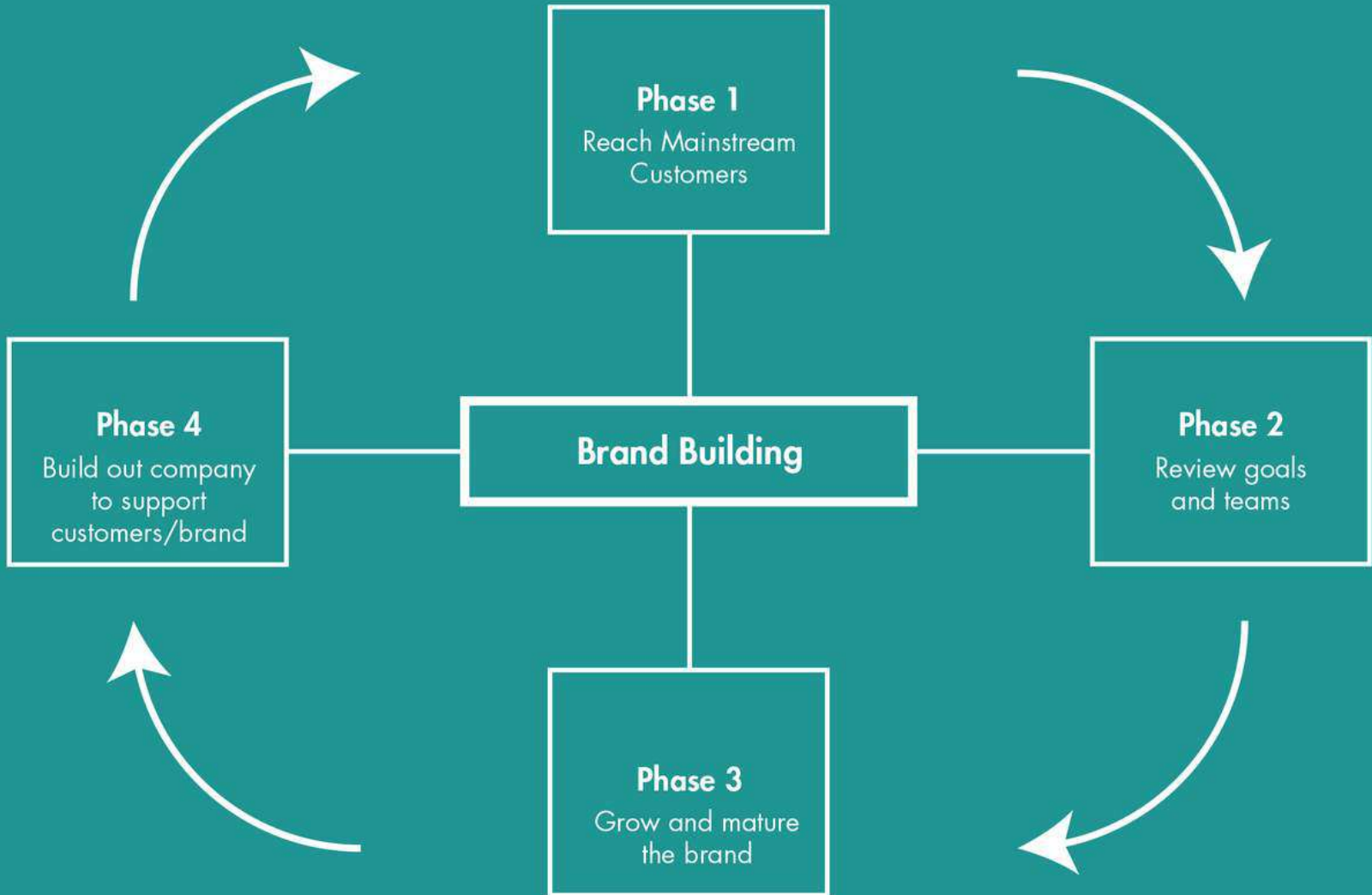
¿Cómo podemos aportarle el **valor** a nuestros clientes y hacerles “felices”?

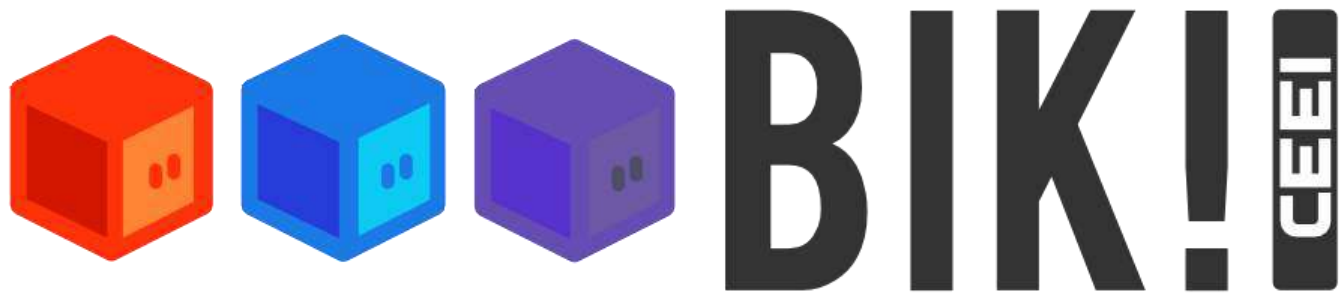
¿Qué estrategia podemos seguir para entender el **encaje** entre nuestras acciones y el cliente?

¿Cómo vamos a medir el **alcance**? ¿Qué **métricas** son clave en nuestro proceso de prueba?

¿Cuándo debemos **pivotar**?







Programa de fortalecimiento de la innovación en el
ecosistema de la Comunidad Valenciana.



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
VEU

IVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

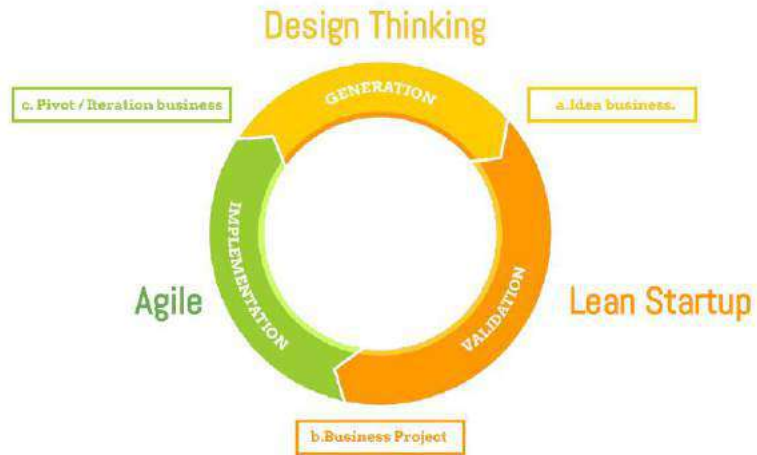


UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"



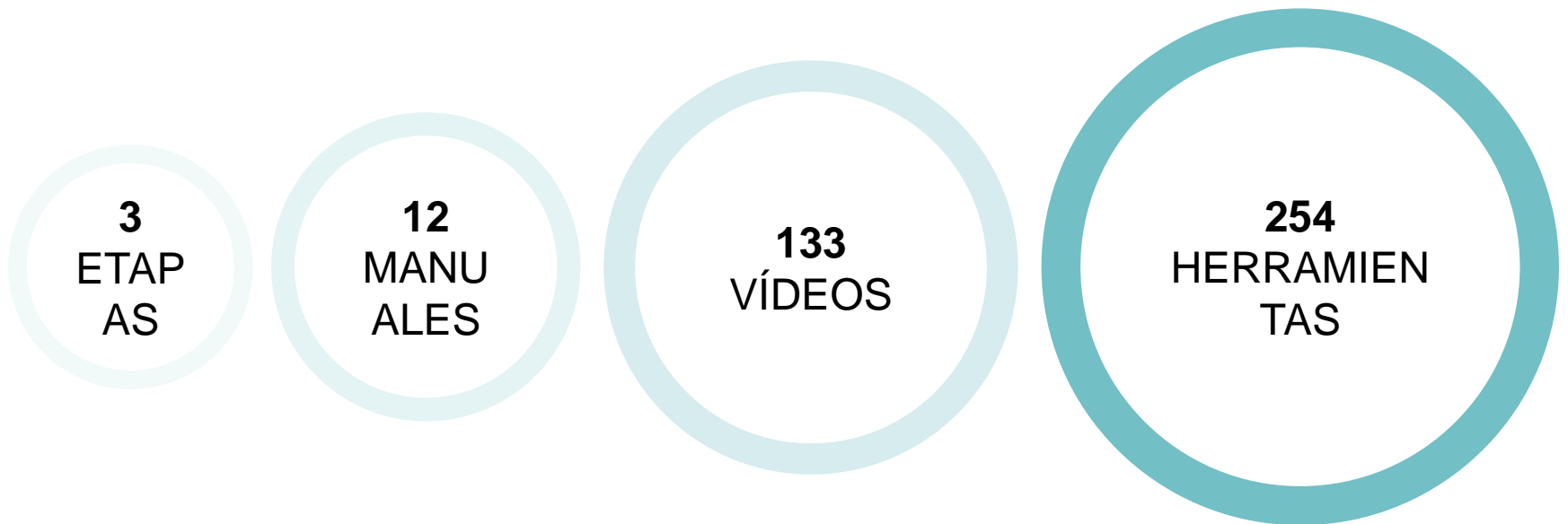
Desarrollo y diseño de ideas mediante Design Thinking



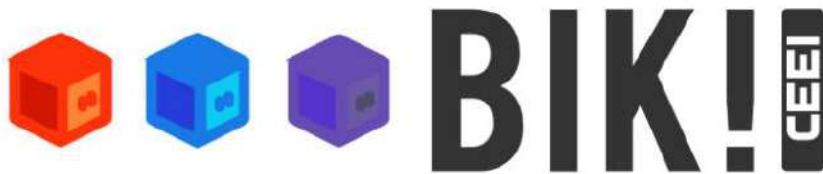
Validación del modelo de negocio en base a Lean Startup



Crecimiento y escalado en base a Open Innovation



Todos los recursos BIKCEEI se encuentran disponibles en el portal *Emprenemjunts* (www.emprenemjunts.es), el portal de *Ecosistema Emprendedor CV* (www.ecosistemaemprendedorcv.com) y www.bikceei.com



IDEA STARTUP SCALE Actualidad Agenda



**Para acceder a la herramienta primero debes haber iniciado sesión con tu usuario*



BIKCEEI es un programa coordinado por los CEEIs de la Comunitat Valenciana para proporcionar al **ecosistema emprendedor valenciano** metodologías y herramientas de innovación.

Se trata de una iniciativa promovida y financiada por la **Generalitat Valenciana**, a través del **Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE)**, dentro de su política de apoyo al emprendimiento y la pyme, y cuenta con la cofinanciación de los fondos FEDER de la Unión Europea, dentro del programa operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020.

El objetivo principal de **BIKCEEI** es proveer a los emprendedores de un sistema de innovación guiado y accesible que permite mejoras en sus futuras estrategias así como generar valor.

BIK Idea es la primera de las fases que te permite diseñar tu idea de negocio aplicando Design Thinking. Ya tienes disponibles todos los materiales de **BIK Startup** que te ayudarán a validar en el mercado real si tu idea de negocio es viable y cómo potenciarla y hacerla crecer.



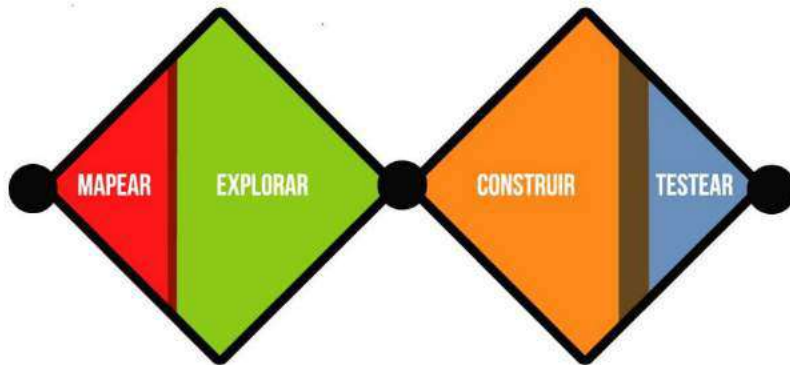
BIK IDEA es la primera de las 3 áreas desarrollada dentro del Sistema BIKCEEI y se centra en la **generación y diseño de ideas** con el cliente como centro de la estrategia. Con ello podremos desarrollar nuevos productos o servicios, nuevos modelos de negocio efectivos y mejorar la experiencia del cliente. Para el desarrollo metodológico y de contenidos de este BIK IDEA se ha contado con la prestigiosa consultora THINKERS Co liderada por Juan Gasca, especialistas en Design Thinking y autores del libro "Designpedia".

BIK IDEA está orientado a **proyectos incipientes** que requieren de un proceso de **maduración de la idea** y entender quiénes son realmente sus clientes, cuáles son sus necesidades y cómo se pueden generar las mejores soluciones para aportar un valor real al mercado.


 Innovar en producto


 Innovar en cliente


 Innovar en modelo de negocio



Los 3 itinerarios diseñados específicamente para este proyecto son:

 **Innovar en producto** Cómo generar nuevos productos o servicios con una clara orientación al usuario, se trata de generar conceptos e ideas que realmente tengan un sentido en el mercado.

 **Innovar en cliente** Cómo desarrollar estrategias innovadoras en todo lo que tiene que ver con el viaje del cliente con nuestros productos o servicios.

 **Innovar en modelo de negocio** Cómo generar todo un modelo de negocio disruptivo adaptado a la realidad de los usuarios y clientes de hoy en día.

MAPEAR

CLIENTE /MERCADO

- 1.Stakeholders Maps
- 2.Persona

EXPLORAR

INVESTIGACIÓN

- 3.Entrevista Cualitativa
- 4.Foto/Vídeo Etnografía

SÍNTESIS

- 5.Persona
- 6.Mapa de empatía
- 7.POV

CONSTRUIR

IDEAR

- 8.Brainstorming

HERRAMIENTAS

- 9.Concept Sketch
- 10.Storyboard

TESTEAR

TÉCNICAS

11. Entrevista cualitativa



 Innovar en producto

 Innovar en cliente

 Innovar en modelo de negocio

 [Manuales](#)

 [Herramientas](#)

 [Vídeos](#)



BIK Startup es la segunda fase del programa BIKCEEI. Posterior al diseño de producto/servicio, experiencia y modelado de negocio (siempre desde la faceta de la creación) debemos abordar la **validación del modelo**, es decir, comprobar que efectivamente la idea a la que hemos dado forma tiene un sentido además de para una serie de usuarios, para clientes que estén dispuestos a **comprarla y usarla**, así como entender si realmente la **necesidad del mercado** y mis percepciones acerca del **tamaño** del mismo son adecuadas o no.

BIK Startup se **estructura en 4 áreas**: *Introducción* (reflexiones iniciales sobre modelo de negocio), *Experimentación* (cómo generar y ejecutar pruebas de mercado), *Tracción* (cómo entrar a mercado y conseguir encaje producto-mercado) y *Material de Ventas* (todo lo necesario para salir a la calle a vender).



Con **BIK Startup** podrás seguir un camino guiado, basado en **Lean Startup**, para validar en el mercado tu proyecto. A través de este programa pasarás a realizar experimentos de ventas reales, de manera rápida y eficiente, buscando obtener las mejores métricas que validen la viabilidad del modelo de negocio.

BIK Startup se estructura en 4 áreas: *Introducción* (reflexiones iniciales sobre modelo de negocio), *Experimentación* (cómo generar y ejecutar pruebas de mercado), *Tracción* (cómo entrar a mercado y conseguir encaje producto-mercado) y *Material de Ventas* (todo lo necesario para salir a la calle a vender).



 **Material Extra**

<http://bikceei.emprenemjunts.es/?op=130&id=509>

 **ACCEDE A LA HERRAMIENTA >**

*Para acceder a la herramienta primero debes haber iniciado sesión con tu usuario.

 **Manuales**

 **Herramientas**

 **Caso Práctico**

 **Vídeos**

Todos los materiales de BIK Startup se encuentran **accesibles y gratuitos** en el canal BIKCEEI (www.bikceei.com).

Encontraremos **4 manuales teóricos** (uno por cada fase), un total de **97 fichas de herramientas** explicativas y de trabajo, un **caso práctico** con más de 60 páginas donde se aborda el uso de dichas herramientas, y un total de **96 vídeos explicativos** en formato video-píldora que refuerzan tanto la parte teórica como la aplicación práctica de las fases y las diferentes herramientas.

Además, podremos encontrar **material complementario** relacionado con validación de proyectos de innovación así como desarrollar en el futuro distintas variantes del método en función de la tipología de empresa y su estado de la innovación.

Ejemplo manual de introducción

BIK!
CEEI
StartUp

Validación de Modelos de Negocio

Introducción

Copyright © 2018. AICE. Todos los derechos reservados. office u@nirvix.com

Ejemplo vídeo explicativo

Timeline JTBD

Copyright © 2018. AICE. Todos los derechos reservados. office u@nirvix.com

Ejemplo caso práctico

Caso de estudio...

Green Life
eat real food

Copyright © 2018. AICE. Todos los derechos reservados. office u@nirvix.com

Ejemplo ficha explicativa

Roadmap proceso de ventas/Cuadro de métricas

EMBUDO DE VENTAS (AIDA) (instrucciones)

OBJETIVO

- 1. Canal: Búsqueda del canal que mejor nos alcance.
- 2. Mensajería: Creación del mensaje que mejor funcione.
- 3. Seguimiento: Seguimiento de los leads generados.
- 4. Atribución: Asignar los leads a los canales de adquisición de clientes.
- 5. Eficiencia: Cuantificar los costes reales de adquisición de clientes.
- 6. Retención: Evaluar los costes reales de retención de clientes.
- 7. Acciones: Cuantificar los costes reales de acciones de marketing.
- 8. CAC: Coste de adquirir un cliente = Presupuesto / Factos

ETAPA EMBUDO		SEPT	AUG	SEPT	OCT	NOV	DIC
1	Indicador						
2							
3							
4							
5							
6							

Copyright © 2018. AICE. Todos los derechos reservados. office u@nirvix.com



La tercera fase del proyecto BIKCEEI engloba los procesos de innovación destinados a aquellas startups y empresas que buscan procesos para **escalar y hacer crecer sus modelos** de negocio, basándonos en metodologías de **Innovación Abierta** (Open Innovation).

Para el desarrollo de todos los contenidos y la base metodológica del programa BIK Scale se ha trabajado para generar un **marco de trabajo BIK estructurado** con materiales de aplicación práctica y un sistema guiado de herramientas y casos prácticos.



Herramienta online colaborativa

Añadir proyecto

Todos los proyectos

Generar nuevo modelo de negocio

HAS COMPLETADO 4 FASE DE 4

11 CANVAS REALIZADOS

1 COLABORADORES

0 COMENTARIOS NUEVOS

0% EXPERIMENTOS

GESTIONAR TAREAS

Proyecto (escribe aquí 100 caracteres)

HAS COMPLETADO 1 FASE DE 4

1 CANVAS REALIZADOS

0 COMENTARIOS NUEVOS

STAKEHOLDERS MAPS. MAPEAR/CLIENTE

PROYECTO: FECHA:

DISEÑADO POR: VERSION:

Diseñado por: Thinkers Co