

Piense en el contexto general de la problemática, use las preguntas a continuación para definir el contexto y generar un lenguaje común en el equipo.  
No debe pensar en la solución, recuerde que estamos aún entendiendo qué podría ser mejor

## 5WH

¿Qué oportunidad está en revisión?

**Who** ¿Cuáles son las personas involucradas en la situación problema?

**What** ¿Qué es lo que está ocurriendo en este momento en el contexto en relación a la oportunidad? - ¿Cuáles son las actividades clave en el problema/oportunidad?

**When** ¿Cuándo sucede/ocurre el problema? ¿Cuáles son los factores de tiempo asociados?

**Where** ¿Dónde sucede u ocurre el problema? ¿Cuáles son los factores espaciales relacionados?

**Why** ¿Por qué está ocurriendo el problema que da origen a la oportunidad? ¿Cuáles son las acciones o eventos que lo han posibilitado?

**How** ¿Cómo se presenta el problema? ¿Cuál es la historia detrás de los eventos?

# CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES

Describa un concepto que responda a las aspiraciones futuras, tenga en cuenta las agrupaciones y discusiones previamente realizadas. Trate de no pensar en una solución específica. Pregúntese ¿qué frase es capaz de vincular la oportunidad y el espacio de solución?

## Concepto de Innovación

Situación Problema, oportunidad o necesidad insatisfecha

Aspecto Clave 1

¿Qué necesita tener?  
¿Qué debería tener?  
¿Qué podría tener?  
¿Qué no puede tener?

Aspecto Clave 2

Aspecto Clave 3

Aspecto Clave 4

Aspecto Clave 5

Aspecto Clave 6

Tendencia 1

¿Qué está ocurriendo en el mundo que sea significativo en el contexto de la oportunidad?

Tecnología  
Consumo  
Mercadeo  
Canales

Tendencia 2

Tendencia 3

Tendencia 4

Tendencia 5

Tendencia 6

Frente a la situación problema u oportunidad, el concepto poderoso es:

## Aspectos

Componentes de la experiencia

## Tendencias

Aspectos influyentes y cambiantes

## De ...

Descripción de cómo sucede hoy

## Hacia

Exploración de cómo puede ser mañana

Tenga en cuentas las etapas y emociones que se están viviendo en cada una, recuerde que está realizando un mapeo de la experiencia actual o de la propuesta futura trate de ser específico. Sólo si está haciendo prospectiva o propuesta debería incluir elementos de solución.

## Mapeo de la experiencia

¿Quién está viviendo la experiencia?

										
Emociones <b>positivas</b>										Emociones <b>positivas</b>
Neutral										Neutral
Emociones <b>negativas</b>										Emociones <b>negativas</b>
										

## Tendencia

## Análisis

## Aplicación

### Inspiración

¿Quiénes están aplicando esta tendencia?

**Objetivo de Innovación**  
¿Cómo y dónde se puede aplicar esta tendencia a su negocio?

### Necesidades básicas

¿Cuáles son las necesidades profundas y deseos a los que apunta la tendencia?

### Generadores de cambio

¿Por qué está esta tendencia creciendo ahora? ¿Qué está cambiando?

**Cambios**  
(largo-plazo)

**Detonador**  
(corto-plazo)

### ¿Quiénes?

¿A Qué nuevos grupos de clientes podría aplicarse esta tendencia?

Tendencia: \_\_\_\_\_

Nombre de la innovación

Descripción

¿Cuál es el tipo de innovación?

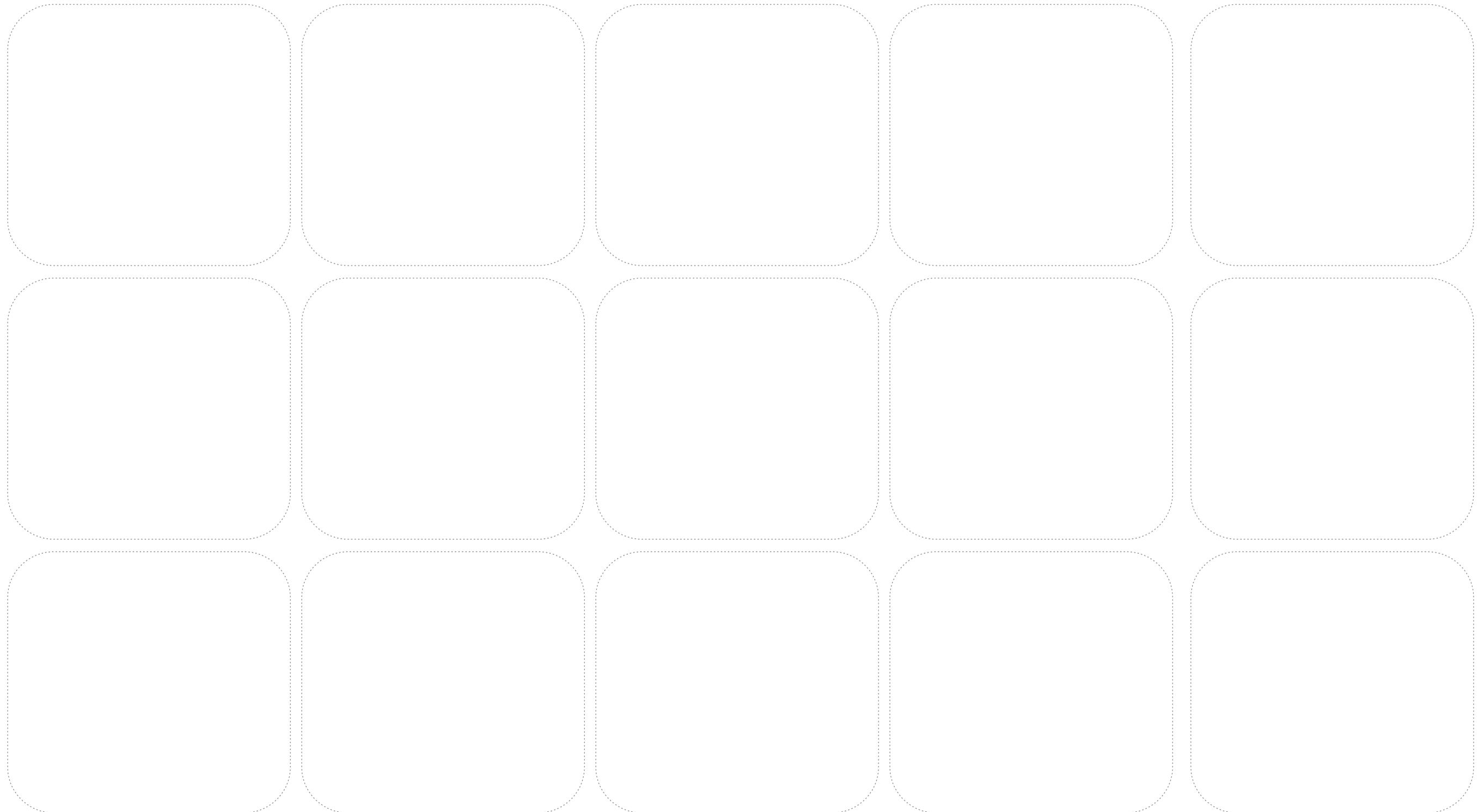
- Modelo de negocio
- Red de contactos
- Estructura de la organización
- Procesos
- Producto
- Sistema / plataforma
- Servicio
- Canal
- Marca
- Enganche del consumidor

¿Qué cambia?

¿Para quién es el cambio?

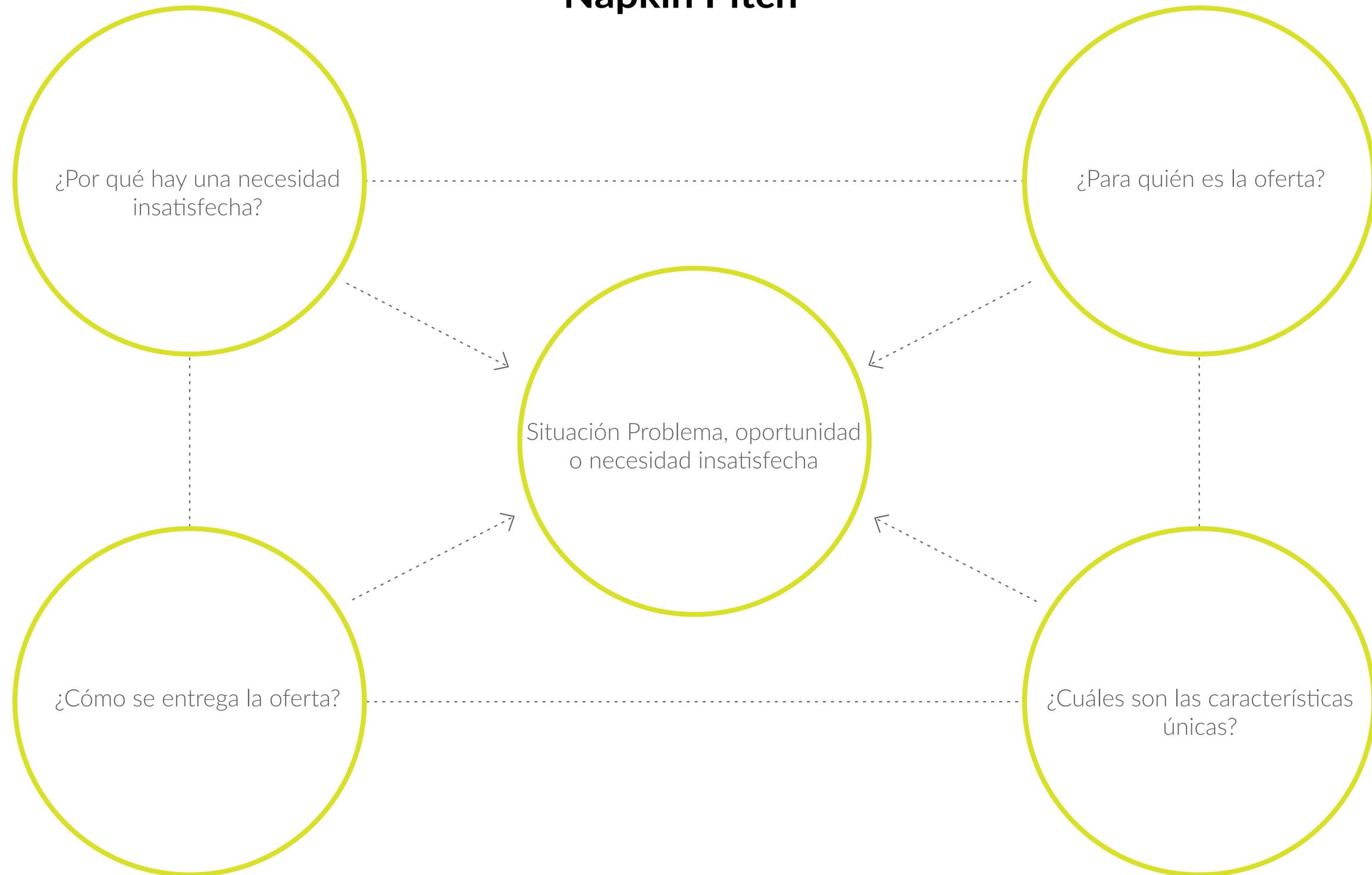
Ilustrar los conceptos de historias de la vida real con usuarios y contextos a modo de historieta. Intente pensar en el día a día del usuario en relación a la oportunidad/problema que se está trabajando

## Escenario



Prepare una presentación de su concepto, solución, cambios y retos en relación a la siguiente estructura:

## Napkin Pitch



Proponga una solución que materializa el concepto propuesto, debe incluir las tendencias tecnológicas relacionadas, las justificaciones y métodos para entrar al corazón de los clientes y tenga en cuenta las discusiones previamente realizadas.

## Solución Tecnológica

Nombre de la Solución Propuesta

¿Cuales son los aspectos más relevantes de la solución?

¿Cuál es la imagen y la frase clave que materializa el concepto en esta solución?

Describa la solución pensando en los involucrados

Describa a los involucrados

# MATRIZ DE STAKEHOLDER Y FUENTES DE INFORMACIÓN

Seleccione los involucrados en la solución, las fuentes de información y los datos que resultan del cruce entre los involucrados y las fuentes de información.

		Fuentes de Información				
		F1	F2	F3	F4	F5
Involucrados	1	¿Cuáles son los datos que resultan de SH1 y F1?				
	2					
	3					
	4					
	5					

Construya un plan de trabajo que determine las implementaciones de la solución en el tiempo, tenga en cuenta 3 aspectos: Producto, Tecnología y Recursos.

## ROADMAP

<b>Tiempo</b>				
<b>Fases</b>				
<b>Producto Y Servicio</b>				
<b>Tecnología</b>				
<b>Recursos</b>				

Describa mediante involucrados y mediadores, el ecosistema tecnológico en el que se encuentra la solución propuesta, utilice su experiencia para determinar las conexiones entre los elementos.



Usuario

¿Cuáles son los atributos de interés de acuerdo al foco del proyecto?

**1**

Atributo 1

**2**

Atributo 2

**3**

Atributo 3

**4**

Atributo 4



# 1

¿Cuáles son los elementos más valiosos que puede aportar esta empresa?

-----  
-----  
-----

¿Qué podría cambiar en nosotros?

- Modelo de negocio
- Red de contactos
- Estructura de la organización
- Procesos
- Producto
- Sistema / plataforma
- Servicio
- Canal
- Marca
- Enganche del consumidor

# 2

¿Cuáles son los elementos más valiosos que puede aportar esta empresa?

-----  
-----  
-----

¿Qué podría cambiar en nosotros?

- Modelo de negocio
- Red de contactos
- Estructura de la organización
- Procesos
- Producto
- Sistema / plataforma
- Servicio
- Canal
- Marca
- Enganche del consumidor

# 3

¿Cuáles son los elementos más valiosos que puede aportar esta empresa?

-----  
-----  
-----

¿Qué podría cambiar en nosotros?

- Modelo de negocio
- Red de contactos
- Estructura de la organización
- Procesos
- Producto
- Sistema / plataforma
- Servicio
- Canal
- Marca
- Enganche del consumidor

# 4

¿Cuáles son los elementos más valiosos que puede aportar esta empresa?

-----  
-----  
-----

¿Qué podría cambiar en nosotros?

- Modelo de negocio
- Red de contactos
- Estructura de la organización
- Procesos
- Producto
- Sistema / plataforma
- Servicio
- Canal
- Marca
- Enganche del consumidor

# 5

¿Cuáles son los elementos más valiosos que puede aportar esta empresa?

-----  
-----  
-----

¿Qué podría cambiar en nosotros?

- Modelo de negocio
- Red de contactos
- Estructura de la organización
- Procesos
- Producto
- Sistema / plataforma
- Servicio
- Canal
- Marca
- Enganche del consumidor

A partir de las preguntas reto que fueron identificadas durante la etapa de definición, desarrolle cada uno de los cuadrantes con una técnica de ideación diferente.

**¿Cuáles son todas las formas de?**

---

---

---

**¿Cuáles son todas las formas de?**

---

---

---

**Objetivo**

**¿Cuáles son todas las formas de?**

---

---

---

**¿Cuáles son todas las formas de?**

---

---

---

## F1

**Turno 1:** Crear tres ideas (1 por cada post-it) y entregala a otro integrante de tu equipo.

<b>IDEA 1</b>	<b>IDEA 2</b>	<b>IDEA 3</b>
---------------	---------------	---------------

## F2

**Turno 2:** Observas las ideas anteriores y creas una mejora para cada una usando la técnica Sí, y ... al finalizar entregas a otro integrante de tu equipo.

<b>IDEA 1 Mejorada A</b>	<b>IDEA 2 Mejorada A</b>	<b>IDEA 3 Mejorada A</b>
------------------------------	------------------------------	------------------------------

## F3

**Turno 3:** Repite el proceso de mejora pero ahora sobre la segunda fila.

<b>IDEA 1 Mejorada B</b>	<b>IDEA 2 Mejorada B</b>	<b>IDEA 3 Mejorada C</b>
------------------------------	------------------------------	------------------------------

Desarrolle el sistema de solución a partir del proceso de ideación y la mezcla de los campos de innovación resultantes de las oportunidad identificadas

**Nombre del sistema:** \_\_\_\_\_

**Descripción (¿qué es y qué hace?) :** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Ideas que lo componen**  
(Use los post-its que resultaron del filtrado y evaluación)

--	--	--	--

**Secuencia de Uso**  
(Use elementos visuales)

--	--	--	--

**Beneficios**  
(Sea específico y detalle cada uno)

<b>Para el usuario</b>	<b>Para la empresa</b>
------------------------	------------------------

A partir del sistema de solución identifique los elementos positivos, potenciales y las mejoras posibles. Después evalúe los problemas y posibles soluciones a estos.

**Nombre del sistema:** \_\_\_\_\_

## Positivo

¿Qué es todo lo bueno de la propuesta?

## Potencial

¿Qué posibilidades trae la propuesta?

## Problemas

¿Qué puede fallar?  
¿Qué errores se pueden generar?  
¿Qué no está bien de la propuesta?

**Escribir problemas como preguntas reto**

## Mejoras

¿Cómo aprovechar lo positivo y potencial para hacer mejoras en la propuesta?

## Soluciones

¿Cómo solucionar cada uno de los problemas?



Identifique los elementos clave para la realización de las pruebas del prototipo del sistema de solución

## Nombre de la solución Bajo prueba

¿Qué está siendo probado?  
¿Cuál es la meta del negocio con la solución?  
¿Cuál es la meta de experiencia del usuario de la solución?

## Objetivos de la prueba

¿Cuáles son las metas de esta prueba?  
¿Qué preguntas esperan ser contestadas?  
¿Qué hipótesis están en validación?

## Participantes

¿Cuántos usuarios se necesitan?  
¿Cuáles son las características clave de los usuarios de prueba?

## Tareas a probar

¿Cuáles son las tareas o acciones que se van a realizar durante la prueba?

## Responsabilidades

¿Quiénes están involucrados?  
¿Qué responsabilidad tiene cada miembro del equipo?

## Escenario de Negocio

¿Por qué estamos haciendo esta prueba?  
¿Cuáles son los beneficios esperados?  
¿Cuáles son los riesgos de no realizar esta prueba?

## Equipos requeridos

¿Qué equipos se requieren para la prueba?  
¿Cómo se almacenará la información para el análisis posterior?

## Ubicación y fechas

¿Dónde se realizará la prueba?  
¿En qué horario se realizará la prueba?  
¿Cuándo se entregarán los resultados?

## Procedimiento de la Prueba

¿Cuáles son los pasos principales a ejecutar durante la prueba?



Determine que elementos necesita para poner en marcha su solución, sea específico y precise los artefactos

## Usuario(s)

Perfil del usuario al que favorece la solución.

## Debe tener (corto)

- ¿Cuáles son los requisitos mínimos que debe tener la solución?
- ¿Cómo se materializa la solución?
- ¿Cuáles son las características funcionales?
- ¿Cómo se ve?
- ¿Qué forma tiene?

No pierda de vista las necesidades del usuario. SEA PRECISO.

## Debería tener (corto-mediano)

¿Cuáles son las funcionalidades que debería tener la solución en el corto plazo? ... Esto debe llevar la solución al siguiente nivel de experiencia.

## Podría tener (mediano-largo)

- ¿Cuáles son las visiones a futuro?
- ¿Cuáles son los deseos potenciales?

## Backlog

Colección de funcionalidades posibles que aún no han sido clasificadas en tiempo de implementación.

## Alternativas en el mercado

¿Qué soluciones existentes resuelven las necesidades del usuario? ¿Qué podemos aprender de otros?

Registre los resultados de la prueba de usuario siguiendo las preguntas clave, es importante que registre de manera consistente la información entregada por el usuario.

**Nombre de la solución:** \_\_\_\_\_ **Usuario:** \_\_\_\_\_ **Versión:** \_\_\_\_\_

## Elementos funcionales

### ¿Qué me gusta?

- ¿Qué elementos, funciones o características le parecen interesantes?
- ¿Qué llamó de especial manera la atención del usuario?
- ¿Qué le parece diferenciador entre los elementos funcionales?

### ¿Qué quisiera que tuviera?

- ¿Qué características funcionales agregaría?
  - ¿Qué elementos agregarían valor desde su punto de vista?
  - ¿Qué resultaría como un elemento diferenciador?
- No se debe juzgar, no se debe discutir, buscar el volumen y no perder las ideas excentricas.**
- Trate de construir con el usuario, aproveche el pensamiento Sí, y...**

### ¿Qué beneficios percibe?

- ¿Qué cambios positivos tiene la solución sobre la situación problema?
- ¿Qué mejora en la vida del usuario con esta solución ?
- ¿Qué se hizo menos costoso con esta solución?
- ¿Qué mejora en terminos de la consistencia con esta solución?
- ¿Qué mejora en relación al tiempo con esta solución?

### ¿Qué no me gusta?

- ¿Qué elementos, funciones o características no le parecen interesantes?
- ¿Qué llamó de especial manera la atención del usuario como un elemento negativo, poco usable o innecesario?
- ¿Qué le parece común o generador de poca diferenciación entre los elementos funcionales?

### ¿Qué beneficios me gustaría percibir?

- ¿Qué cambios positivos le gustaría que generara esta solución sobre la situación problema?
- ¿Qué elementos le gustaría mejorara de la vida del usuario con esta solución ?
- ¿Qué le gustaría que fuese menos costoso con esta solución?
- ¿Qué le gustaría que fuese más consistente con esta solución?
- ¿Qué le gustaría que mejorara en relación al tiempo con esta solución?