

PROTOTIPADO RÁPIDO



THE
FUTURE
GAME

¿CUÁNDO? / ¿PARA QUÉ?



Una vez hemos definido las características críticas e importantes y pasamos a prototipar de manera rápida la solución.

A TENER EN CUENTA



Si estamos hablando de un servicio elegir cual es el touchpoint clave a prototipar.

¿EN QUÉ CONSISTE?



Sirve para dar forma a las ideas e ir definiendo características (tamaño, forma, color, funciones...) de manera rápida en una primera versión del mismo. Las características más importantes de las que se ha ido hablando en fases anteriores tratarlas de llevar a este primer prototipo.

PASOS >>>

1

Habiendo seleccionado las características prioritarias del concepto de producto/servicio pasar a generar un primer prototipo rápido. ¿Qué vamos a prototipar?

2

Pensar si se trata de un servicio/ producto/espacio... y en base a esto identificar de qué forma se puede prototipar y qué materiales pueden ser más útiles para hacerlo. ¿Cómo vas a prototiparlo? ¿Qué necesitamos para ello?

3

Realizamos un primer prototipo de la posible solución utilizando el toolkit de materiales. Puede tratarse de una maqueta de legos para representar un espacio, de un prototipo en el espacio real donde se incluyan pequeñas modificaciones en el espacio del supermercado, puede ser el layout de una plataforma realizado con cartulinas ...



¿CUÁNDO? / ¿PARA QUÉ?



Cuando necesitemos detectar en qué estamos innovando y validar que la solución tiene potencial.

A TENER EN CUENTA



Puede ser interesante preparar casos de marcas que innovan en cada uno de los elementos del radar, para que cada participante interiorice opciones para innovar y sirva de inspiración para el reto al que se enfrentan.

¿EN QUÉ CONSISTE?



La herramienta de radar de innovación nos ayuda a identificar en qué puntos es innovadora nuestra solución, también se utiliza para detectar en qué puntos puede innovar una organización y convertir este en nuestro punto de partida. Este ejercicio nos ayuda a ubicar la solución y su posicionamiento respecto a los distintos criterios del radar.

También podría ser útil:

- > Para detectar el posicionamiento de una organización/marca en innovación según los distintos puntos del radar.
- > Para idear nuevos conceptos en base a los criterios del radar en una dinámica grupal.

PASOS >>>

1

Describir el concepto con el máximo detalle.

2

Sobre el Radar de Innovación en la plantilla ir repasando cada uno de los puntos de la matriz y dialogando sobre el posicionamiento de la solución.

3

Marcar la situación actual del negocio en cada uno de los ámbitos (Producto, Plataforma, Soluciones, Consumidor...). Cuanto más al centro, menor grado de innovación en ese ámbito, cuanto más alejado del centro, mayor innovación en este ámbito.

4

Unir todos los puntos y marcar el área que conforma el negocio actualmente.

5

Dialogar sobre las potencialidades del negocio en cada uno de los ejes, y marcar con otro color el ideal. Algunos ámbitos se quedarán como están, en otros se podría considerar bajar el grado de innovación y en otros ampliar.

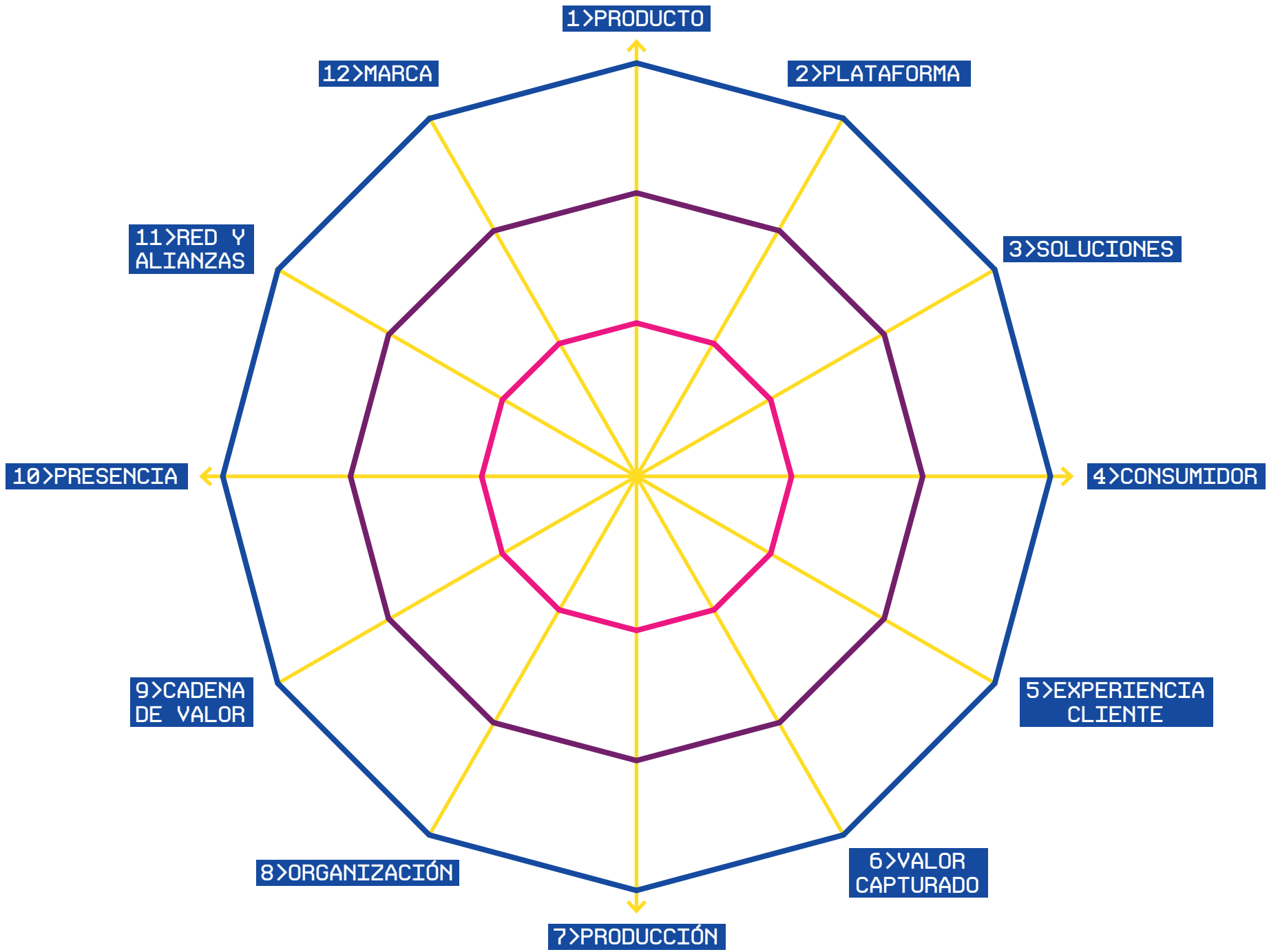
6

Para ese escenario deseable futuro, hacer una lista sobre qué necesidades tiene la organización o equipo para llegar a las mismas.

RADAR DE INNOVACIÓN



THE FUTURE GAME



BUSINESS MODEL CANVAS



THE
FUTURE
GAME

¿CUÁNDO? / ¿PARA QUÉ? ✕

Cuando queremos pasar de ideas a negocios y generar modelos sostenibles.

A TENER EN CUENTA ✕

Esta herramienta puede utilizarse como manera para plasmar rápidamente y asegurarnos de que tenemos en cuenta los aspectos relevantes de un negocio, pero es necesario mucho tiempo y esfuerzo para profundizar en ello.

¿EN QUÉ CONSISTE? ✕

Esta herramienta nos ayuda a construir un modelo de negocio dividiéndolo en nueve módulos básicos que reflejan la lógica que sigue la empresa/proyecto para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica. De manera clara nos ayuda a visualizar cuál podría ser un modelo sostenible para la idea propuesta.

También podría ser útil:

> Para pensar en posibles nuevos modelos de

negocio, tratando de innovar ideando sobre cada uno de los apartados de la herramienta. Ej: ¿cómo podríamos innovar en canales para ser una propuesta diferencial en el sector? ¿De qué manera se podría reducir la estructura de costes?

> Para reflexionar y cuestionar el modelo actual y plantear modificaciones. Ej: Si introducimos X nuevas alianzas, ¿qué podemos aportar nuevo? / Si cambiamos el modelo de ingresos, ¿a qué nuevo target nos dirigiríamos? > Para analizar negocios competidores o casos de estudio con mayor profundidad.

PASOS >>>

- 1 Imprimir la plantilla del modelo de negocio y leer todos los apartados.
- 2 Comenzar a rellenarla por los apartados Propuesta de Valor y Clientes para poder definir bien de qué producto/servicio o área de negocio en particular se va a trabajar.
- 3 Ir rellenando poco a poco todos los apartados con la situación actual del negocio. Tomar tiempo para reflexionar sobre lo plasmado y si hay apartados que no están claros.
- 4 Si el equipo necesita idear nuevas soluciones se puede plantear un Brainstorm en el que se generarán ideas sobre cada uno de los apartados.
- 5 También se puede utilizar la herramienta cambiando los elementos actuales y viendo qué otras opciones se podrían generar. Ej: Si introducimos X nuevas alianzas, ¿qué podemos aportar nuevo?
- 6 También se puede utilizar la herramienta cambiando los elementos actuales y viendo qué otras opciones se podrían generar. Ej: Si introducimos X nuevas alianzas, ¿qué podemos aportar nuevo?

BUSINESS MODEL CANVAS

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESTRUCTURA DE COSTES		FUENTE DE INGRESOS		
COSTE SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL		BENEFICIO SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL		

