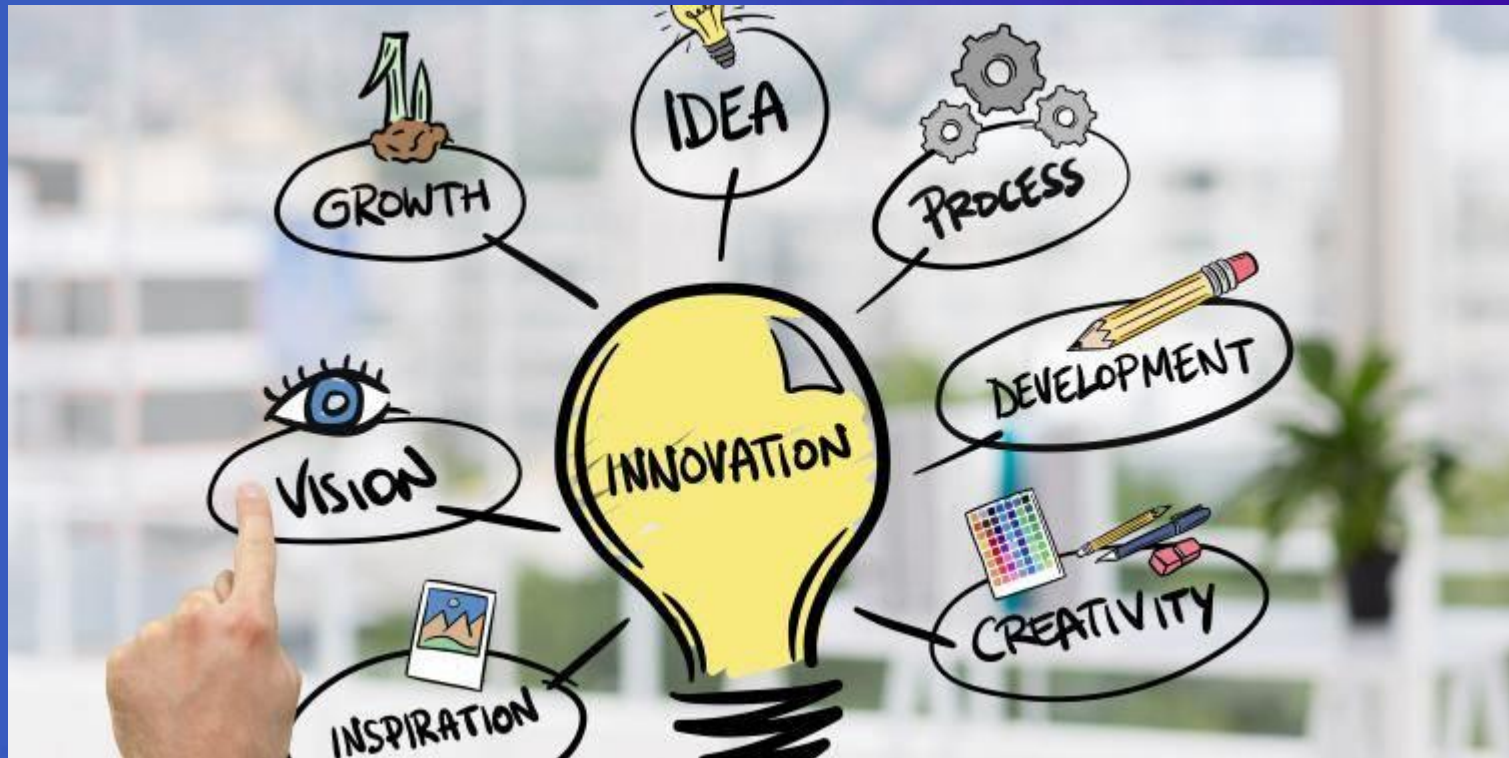


Proyecto de innovación

ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE INNOVACIÓN



Trabajos Serie 6. Proyecto de Innovación

Tema para trabajo:

1- Plan de Negocios de Innovación sobre un producto, idea de negocio, servicio, experiencia, proyecto, evento,.... que sea innovador. Lo hacemos como si fuéramos una empresa pyme y seguimos todas sus fases del Plan Empresarial y de Innovación

Se puede hacer de alguno de los ejemplos que habéis entregado de los trabajos anteriores y simular todo su proceso de creación e implantación: descripción, objetivos, metodología o plan de trabajo, presupuesto, financiación ronda de inversión, cronograma de actividades o temporalización del proyecto, implantación, valoración de los resultados y propuesta de evolución de futuro.



Temas posibles para Proyecto de Innovación

- Proyecto de innovación en producto
- Proyecto de innovación en procesos
- Proyecto de innovación en tecnología
- Proyecto de innovación organizacional (gestión de la dirección de recursos humanos, gestión de la imagen empleadora, gestión del talento)
- Proyecto de innovación en comercialización (promoción de una empresa, producto, idea, lugar,.... con una planificación en redes sociales con el uso de la creatividad)
- Proyecto de innovación para implantar una idea útil para el mercado
- Proyecto de innovación para llevar a cabo un proyecto humanitario
- Proyecto de innovación para acceder a un concurso o subvención pública de tipo cultural, científico, social, educativo,....



Proyecto de innovación

¿Cómo surgen las ideas?

El objetivo del 50% de las empresas que innovan es **AUMENTAR SUS VENTAS**



El 31% de las empresas que innova **COLABORA** con otros agentes del ecosistema



Las ventas de nuevos productos supusieron el **33%** de la facturación para las empresas



Generar ideas

Madurar ideas

Desarrollo de proyectos

Explotación de la innovación

Modelo Innovation in a box by Innolandia.es



El origen de la mitad de las ideas es **INTERNO**: personas de la propia organización



La financiación para los proyectos se realiza con un **81%** de **FONDOS PROPIOS**

Proyecto de innovación

4 PASOS PARA VALIDAR UNA IDEA

1

Definir objetivos

- ¿Qué quieres aprender?
- ¿Deberías validar tu mercado, problema o producto?

2

Desarrollar una hipótesis

- ¿Cuáles son los supuestos clave relativos a tu idea?
- ¿Cuál es el criterio mínimo de éxito?

3

Experimentar

- ¿Cuáles son los métodos más útiles para testear tu hipótesis?
- ¿Cómo planeas testear tu idea?

4

Validar

- ¿Es tu hipótesis válida?
- ¿Proceder o pivotar?

FASES DE LA INNOVACIÓN INTUITIVA



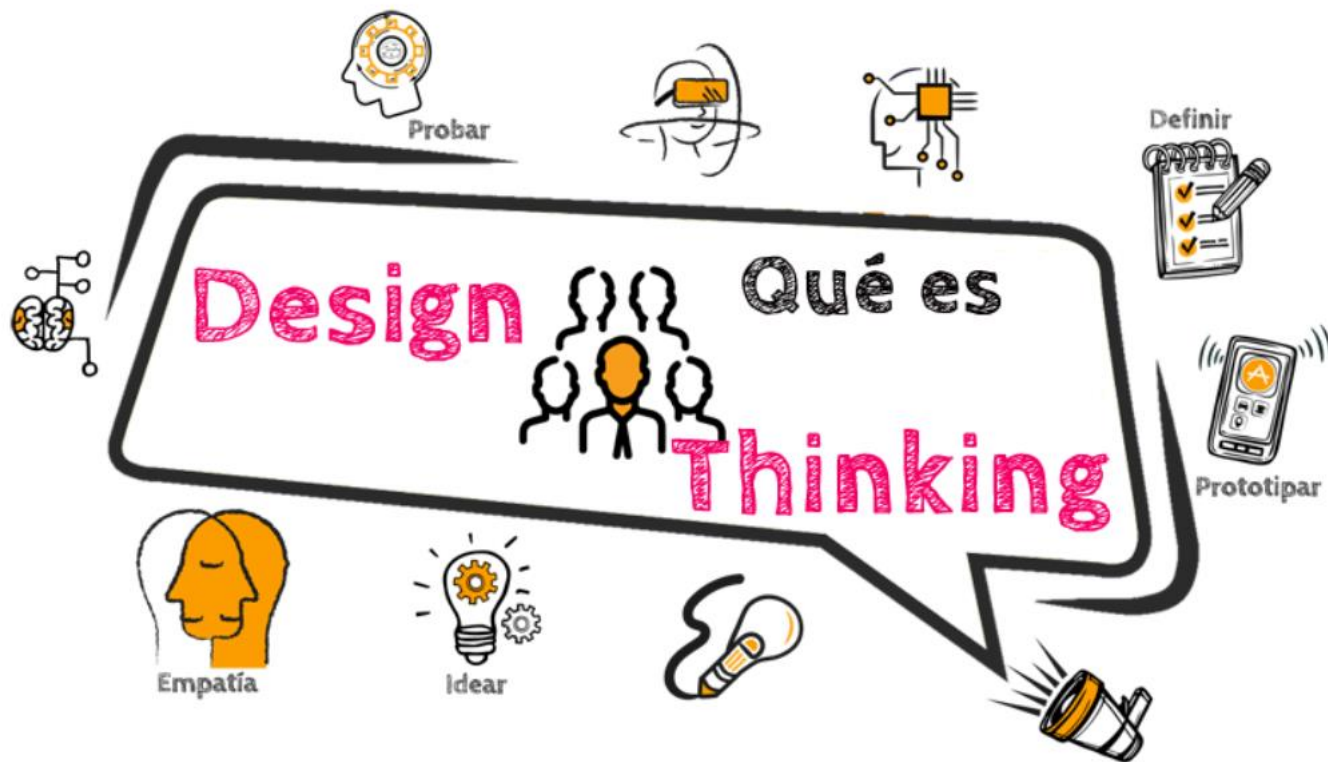
Proyecto de innovación

¿Cómo se planifican las ideas?



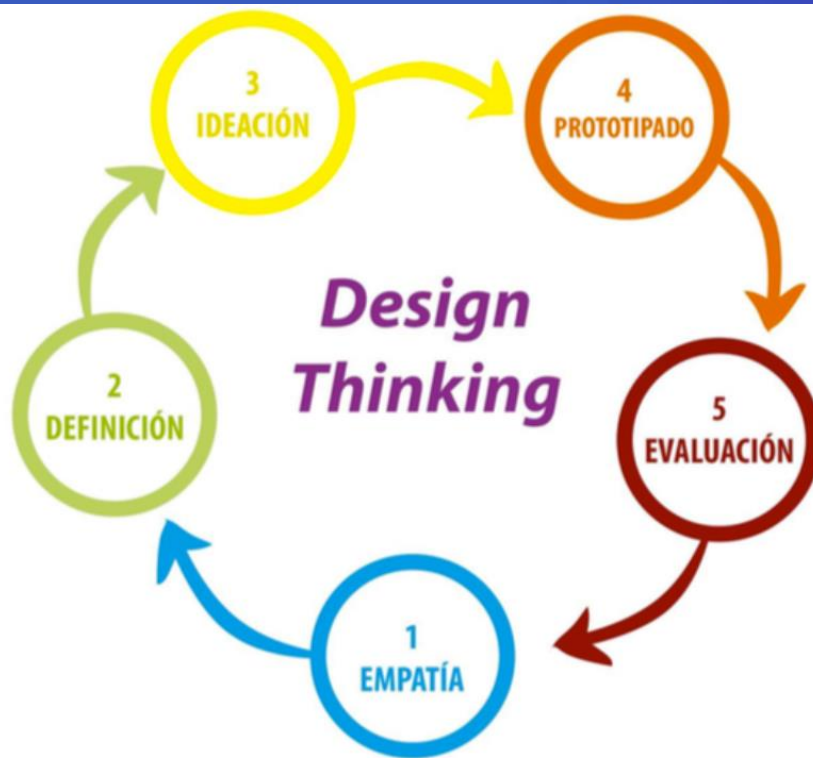
¿QUÉ ES EL DESIGN THINKING?

Design Thinking, en español, pensamiento de diseño, es una metodología o proceso que permite o facilita la solución de problemas, el diseño y desarrollo de productos y servicios de todo tipo y sectores económicos, utilizando para ello equipos altamente motivados, y la innovación y creatividad como motores o mantras. Y siempre teniendo al ser humano como el centro de atención. Es por ello que muchas veces también se conoce como: *human-centered design* (diseño centrado en lo humano).



¿QUÉ ES EL DESIGN THINKING?

El *Design Thinking* o *Pensamiento de Diseño* es una metodología para la resolución de problemas abiertos y complejos aplicable a cualquier ámbito que requiera un enfoque creativo.



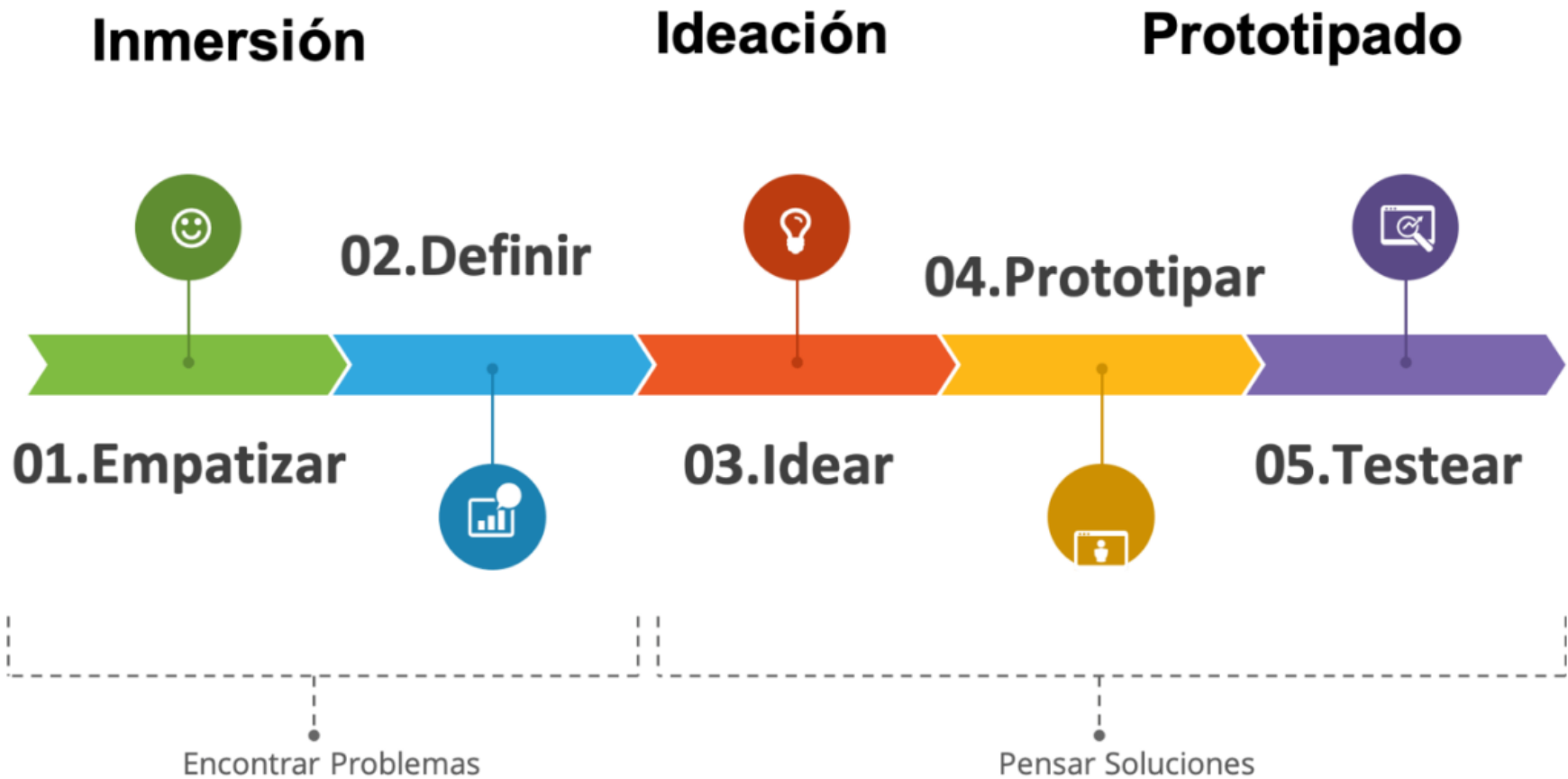
“El Design Thinking es la búsqueda de un equilibrio mágico entre los negocios y el arte, la estructura y el caos, la intuición y la lógica, el concepto y la ejecución, el espíritu lúdico y la formalidad, y el control y la libertad.”

Idris Mootee
*Design Thinking
para Innovación Estratégica*

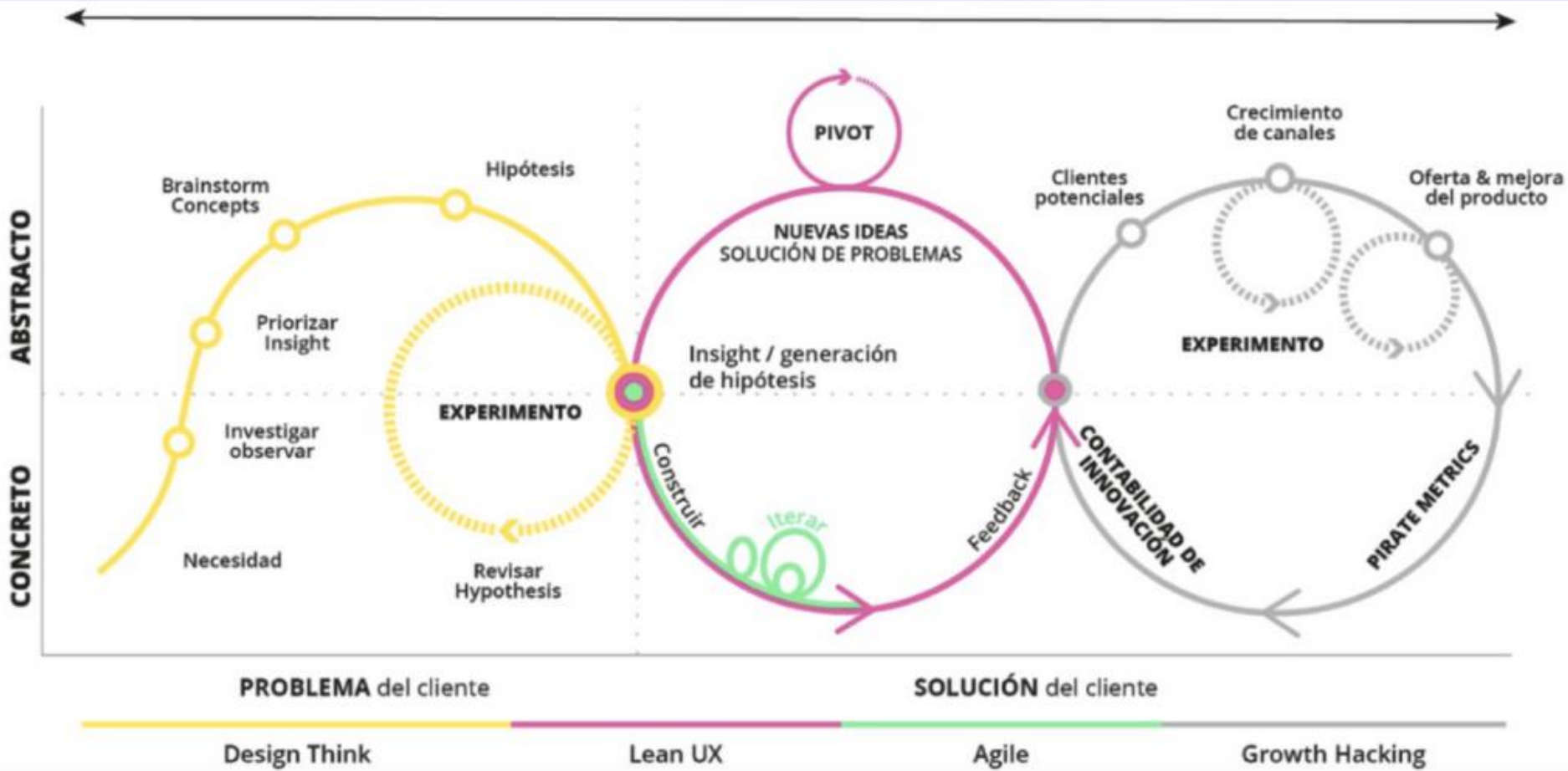
¿QUÉ ES EL DESIGN THINKING?



¿QUÉ ES EL DESIGN THINKING?

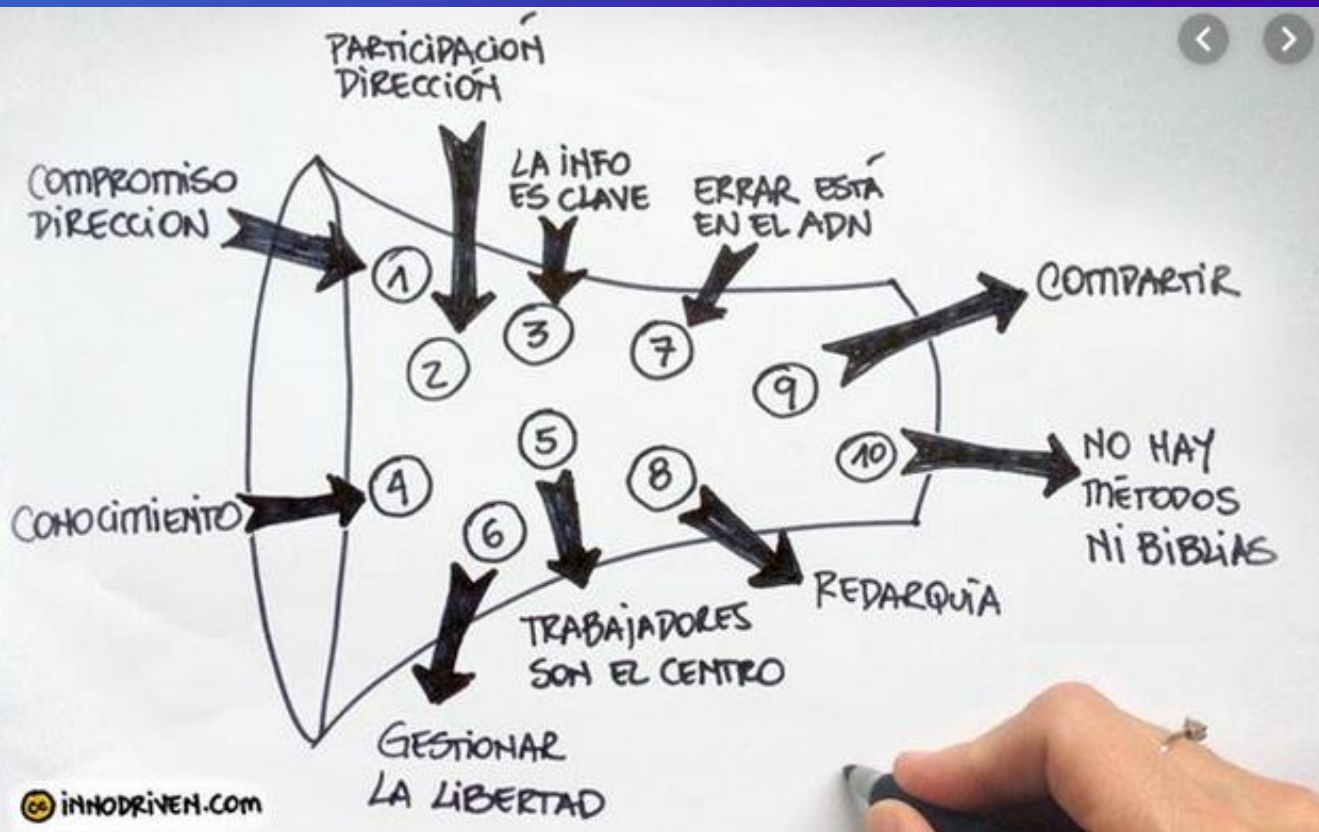


¿QUÉ ES EL DESIGN THINKING?

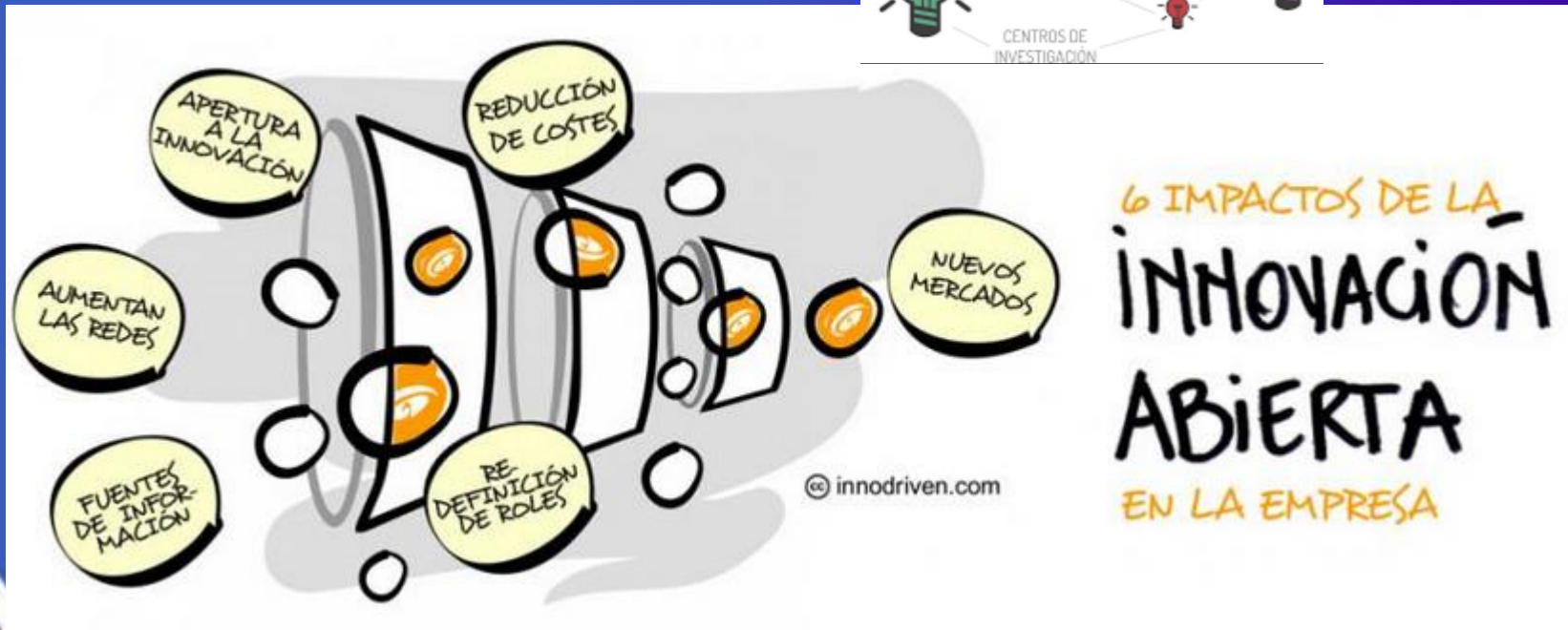


Estrategia e innovación

10 PUNTOS CLAVES DE LA INNOVACION ABIERTA



Estrategia e innovación



Proyecto de innovación

El complicado asunto de la innovación

Innovar no requiere la implantación de tecnologías futuristas ni nada parecido. Sí es verdad que la tecnología es esa herramienta que convive con nosotros y con la que siempre debemos contar como una herramienta necesaria. Para convertirse en una empresa innovadora y terminar logrando el objetivo de generar una marca puntera en innovación dentro del sector, debemos contemplar y poner en marcha un plan de acción y fijar objetivos en los siguientes ámbitos:

1. **Estructura de la organización.** Esto incluye las personas, los departamentos, niveles de dependencia, responsabilidades, entorno de trabajo e inmovilizado.
2. **Procesos.** En este capítulo veremos cómo implantar procesos eficaces en la empresa, cómo establecer una conexión óptima entre los diferentes departamentos o cómo llega la información relevante a toda la empresa.
3. **Servicio.** Nos preguntaremos cómo es el servicio que ofrecemos y qué técnicas puedo aplicar para mejorar ese servicio. Además, veremos la posibilidad de creación de servicios complementarios que incrementen el valor de nuestra oferta.

Proyecto de innovación

El complicado asunto de la innovación

4. **Marca.** Una vez tengamos claro y en marcha lo que estamos mejorando e innovando, respecto a estructura, procesos y servicios, estaremos en disposición de lanzar nuestra marca mucho más alto de lo que imaginamos.
5. **Canales.** Veremos que el hecho de ampliar nuestros canales de venta también supone una innovación. Existen muchas posibilidades de ampliación de canales de venta, lo cual, además de incrementar nuestras posibilidades de ingresos, hará crecer aún más nuestra imagen de marca.
6. **Alianzas con otros – Red.** Hoy en día la economía colaborativa y las alianzas con socios que busquen los mismos objetivos que nosotros es una estrategia innovadora que no debemos dejar a un lado.
7. **Relaciones con los clientes.** Involucrar a nuestros clientes en el desarrollo de nuestro producto o servicio, así como en el crecimiento de la marca. Enganchar a nuestros clientes y que se conviertan en nuestros prescriptores.
8. **Marketing.** La importancia del marketing está fuera de toda duda y más aún en la época que estamos viviendo, en la que los consumidores tienen más poder e información que nunca. ¿Estamos preparados para abordar el nuevo marketing?

Actividad 6

Tema para trabajo:

1- Plan de Negocios de Innovación sobre un producto, idea de negocio, servicio, experiencia, proyecto, evento,.... que sea innovador. Lo hacemos como si fuéramos una empresa pyme y seguimos todas sus fases del Plan Empresarial y de Innovación

Se puede hacer de alguno de los ejemplos que habéis entregado de los 4 trabajos anteriores y simular todo su proceso de creación e implantación: descripción, objetivos, metodología o plan de trabajo, presupuesto, cronograma de actividades o temporalización del proyecto, implantación, valoración de los resultados y propuesta de evolución de futuro.



Temas posibles para Proyecto de Innovación

- Proyecto de innovación en producto
- Proyecto de innovación en procesos
- Proyecto de innovación en tecnología
- Proyecto de innovación organizacional (gestión de la dirección de recursos humanos, gestión de la imagen empleadora, gestión del talento)
- Proyecto de innovación en comercialización (promoción de una empresa, producto, idea, lugar,.... con una planificación en redes sociales con el uso de la creatividad)
- Proyecto de innovación para implantar una idea útil para el mercado
- Proyecto de innovación para llevar a cabo un proyecto humanitario
- Proyecto de innovación para acceder a un concurso o subvención pública de tipo cultural, científico, social, educativo,....



Actividad 6

Temas para los trabajos:

En esta web: <https://www.emprendedores.es/seccion/oportunidades-de-negocio/> se pueden ver ideas inspiradoras de negocio que nos ayuden a escoger nuestra idea para el plan de innovación.

Emprendedores

☰ IDEAS CASOS DE ÉXITO FORMACIÓN ▼ AYUDAS ▼ FRANQUICIAS ▼ FISCAL Y LEGAL E-COMMERCE ▼ SOSTENIBILIDAD TIENDA

Emprendedores.es > Noticias > Oportunidades de negocio

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

<https://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/86-oportunidades-de-negocio-que-estan-funcionando-en-el-mundo/>



Proyecto de innovación

COMPONENTES ESENCIALES DEL PROYECTO

- a) Origen del proyecto
- b) Impacto del proyecto
- c) Antecedentes
- d) Análisis situacional
- e) Descripción de la Innovación
- f) Destinatarios

La tercera parte correspondiente a su *Implementación* trata específicamente de cómo hacer realidad el proyecto, e incluye los siguientes rubros:

- a) Objetivos y metas
- b) Estrategia y metodología
- c) Actividades y su cronograma
- d) Personal
- e) Recursos y presupuesto
- f) Formas de Difusión
- g) Evaluación y sus indicadores

Proyecto de innovación

1. Preproyecto

1. Comunicar con personas de la organización de I+D sobre cuestiones técnicas
2. Comunicar con personas de fuera de la organización de I+D sobre desarrollos recientes de posibles interés para su compañía
3. Realizar actividades de resolución de problemas técnicos en área de especialización
4. Hablar espontáneamente sobre ideas de otros colegas

2. Estudio de viabilidad

1. Generar una nueva idea técnica y/o
2. Ver el uso potencial por parte de algún cliente de un producto o proceso nuevo o mejorado

3. Iniciación

1. Acoplar una idea técnica con una necesidad en el mercado
2. Desarrollar la idea en un proyecto para probar su viabilidad técnica y vender en la organización la propuesta de programa
3. Proporcionar una cierta orientación y apoyar al grupo de proyecto emergente

4. Ejecución

1. Gestionar el proyecto
2. Ejecutar las actividades que son necesarias para llevar el proyecto a sus objetivos
3. Resolver problemas técnicos que aparecen e nel curso del proyecto
4. Seguir las actividades técnicas externas y los intereses de mercado relacionados con el área del proyecto e informara a la plantilla técnica de los acontecimientos
5. Aislar al equipo del proyecto de restricciones organizativas innecesarias, proporcionando guía y experiencia.

5. **Evaluación del resultado.** Evaluar la idoneidad del desarrollo para el mercado objetivo.

6. **Transferencia.** Transferir el desarrollo a la siguiente unidad en la línea. Esta unidad asumirá la responsabilidad del trabajo futuro en el proyecto.



Proyecto de innovación

Herramientas de ayuda para el desarrollo e innovación de productos

**Definición
estratégica**

1. Diagnóstico de diseño
2. Entrevistas a usuarios líderes (focus group)
3. Sugerencias de clientes
4. Observación en uso
5. Análisis comparativo de productos
6. Análisis de valor
7. Mapa de producto
8. Análisis PEST. Matriz FODA
9. Planificación de escenarios
10. Análisis de: tendencias, costos y competencia
11. Benchmarking
12. Cronograma por fase
13. Ciclo de vida del producto
14. Rueda estratégica del ecodiseño

Proyecto de innovación

Herramientas de ayuda para el desarrollo e innovación de productos

| | |
|-----------------------|---|
| Diseño de concepto | <ol style="list-style-type: none">1. Rendering manual y 3D, bocetos y esquemas2. Collage, fotomontajes3. Maquetas de estudio4. Análisis funcionales, utilitarios y comerciales del producto, del entorno de uso, relación producto – usuario5. Análisis económico-financieros, de rentabilidad, de mercado y tendencias6. Análisis de legislación vigente y futura |
| Diseño en detalle | <ol style="list-style-type: none">1. Software para modelado 3D y de dibujo técnico (CAD)2. Maquetas de estudio, prototipos rápidos3. Software para administración de proyectos. Análisis económico financieros, de rentabilidad, análisis de mercado y tendencias4. Software para gestión ciclo de vida del producto |
| Verificación y testeo | <ol style="list-style-type: none">1. Prototipos funcionales2. Testeo con clientes seleccionados3. Focus group4. Ensayos de usabilidad y según normativas ambientales5. Análisis de producto, contraponiéndolo al listado de requisitos |

Proyecto de innovación

Herramientas de ayuda para el desarrollo e innovación de productos

| | |
|--------------------------|--|
| Producción | <ol style="list-style-type: none">1. Diagrama de proceso2. Análisis de tiempos3. Análisis de modo de fallos y efectos4. Diagnóstico de envases y embalajes5. Software para gestión de proyectos. Análisis económico financieros, de rentabilidad |
| Mercado | <ol style="list-style-type: none">1. Comunicación corporativa del proyecto2. Sondeos y encuestas de opinión3. Estudios de mercado4. Análisis ciclo de vida de producto5. Servicio atención al cliente |
| Disposición final | <ol style="list-style-type: none">1. Lista de verificación de parámetros ambientales2. Análisis de ciclo de vida (ACV)3. Valoración estratégica ambiental4. Evaluación de cambio de diseño5. Matriz MET |

Proyecto de innovación

Plan de Negocios Innovación

1. Datos generales

2. Resumen Ejecutivo

Definición del negocio

Describe tu empresa o proyecto

Explica ¿cuál es el negocio?

Desarrolla brevemente el modelo de negocio

Oportunidad detectada o problemática por atender

Explica por qué es una oportunidad de negocio

Desarrolla la problemática con estadísticas y tendencias de mercado

Elementos generales de innovación

¿Por qué es un producto y/o servicio innovador?

¿Por qué crees que el mercado quiere tu producto o servicio?

¿Qué ventajas tiene tu producto o servicio a otros similares?

Beneficios e impactos esperados

¿Cuáles son los beneficios para el consumidor?

¿Qué resultados se tendrá con tú producto o servicio?



Plan de Negocios de Innovación

ESPECIFICACIONES DEL PROYECTO

3. Descripción del Problema a solucionar

Describir en un máximo de 1500 palabras, el problema que se pretende solucionar a través del proyecto de innovación presentado. Exprese brevemente el sector de incidencia y las áreas específicas donde se aplicará el proyecto. Asimismo, exponga si existen experiencias previas, la vinculación del proyecto con las mismas y de ser posible, experiencias internacionales en la temática propuesta.

4. Descripción de la solución propuesta

Exponer, en un máximo de 1000 palabras, la solución y los principales aportes a desarrollar en el sector.

5. Descripción del público/área objetivo

Exponer, en un máximo de 1000 palabras, el público/área objetivo de su proyecto. Ejemplo: si el mercado es una industria, especificar en qué áreas de esa industria y las principales características de los agentes con potencial interés y capacidad para la apropiación del producto o servicio.



Plan de Negocios de Innovación

3. Descripción de la Empresa

Elementos estratégicos. (Misión, visión, objetivos organizacionales, valores, logros, etc.)

Desarrolla la misión y visión de la empresa

¿Cuales son los objetivos (cuantitativos)?

¿Cuales son los objetivos (cualitativos)?

Describe los valores de tu empresa o proyecto

¿Qué logros ha tenido el equipo de trabajo?

Elementos organizacionales. (Ventas y empleados, proyecciones a tres años), principales clientes y mercados actuales.

En una línea de tiempo de tres años, describe: las ventas, número de empleados, principales clientes y mercados actuales



Plan de Negocios de Innovación

4. Descripción de la Innovación

Problemática y justificación

Identifica barreras de entrada de la empresa o proyecto y también de otros competidores potenciales

Describe cómo vas a resolver y superar esas barreras

Antecedentes

Justifica tu proyecto

¿Cómo y cuándo nace la idea?

Descripción de la innovación

Describe la innovación

¿Cuál será tu estrategia para que tu empresa o proyecto busque permanentemente la innovación?

Estado de la técnica

Si has realizado búsquedas tecnológicas y/o científicas en bases de patentes y/o artículos científicos para identificar el nivel de innovación de tu proyecto presenta aquí los principales resultados obtenidos.

Factibilidad de la innovación

Argumenta el por qué es factible realizar la innovación que se propone

Propiedad intelectual

Describe cómo puedes proteger tu proyecto

Explica el procedimiento para la propiedad intelectual e industrial



Plan de Negocios de Innovación

5. Comprensión del mercado

Análisis del entorno. (Crecimiento de la industria, principales competidores y nichos de mercado.)

Explica ¿cuál es el mercado y cual es el nicho dentro de ese mercado?

Determina el tamaño medido en número de clientes potenciales que puedes tener, así como el crecimiento esperado del mercado

Determina tu participación de mercado, comparado con el resto de los competidores

Describe a tus clientes

5 Fuerzas de Porter. (Rivalidad entre competidores, la fuerza de los clientes, la fuerza de los proveedores, la llegada de nuevos competidores y los productos y/o servicios sustitutos.)

Desarrolla la rivalidad entre competidores, la fuerza de los clientes, la fuerza de los proveedores, la llegada de nuevos competidores y los productos y/o servicios sustitutos

¿Cómo piensas expandir tu negocio?

Descripción de la oportunidad de mercado

Identifica la oportunidad de mercado y relacionala con tu modelo de negocio



Plan de Negocios de Innovación

6. Elementos Organizacionales

Estructura organizacional

¿Cuál es la estructura organizacional de tu empresa o proyecto?

Equipo de trabajo clave

Describe a cada uno de los integrantes del equipo

Es necesario el Curriculum de cada uno y de preferencia estructurarlo de manera similar

Describe a tu mesa directiva o consejo de administración

Programación de proyecto

Describe las tareas, tiempos e hitos

Desarrolla un cronograma de trabajo con responsabilidades

Necesidades de proyecto

Describe los principales recursos de tu empresa o proyecto

Identifica que necesitas para que el proyecto sea sustentable y sostenible



Plan de Negocios de Innovación

7. Elementos de competitividad

FODA de la empresa. Fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Describe las fuerzas y debilidades (internas)

Describe las oportunidades y amenazas (externas)

Se recomiendan 5 de cada una como mínimo

Elementos de mercadotecnia

Describe en forma general tu estrategia de mercadotecnia

¿Cuáles son los canales de distribución?

¿Cuál es el precio de tu producto o servicio?

Describe en que etapa está el producto o servicio: investigación, en desarrollo y/o desarrollado, en experimentación, etc.

Describe si tienes ya alguna orden de compra

¿Vas a utilizar redes sociales para la promoción? Si la pregunta es afirmativa ¿cómo lo piensas hacer?

Plan de explotación comercial

¿Cuál es tu plan comercial?

Describe en forma general tu estrategia de ventas.

¿Tienes fuerza de ventas?

¿Existen ciclos de venta del producto o servicio?



Plan de Negocios de Innovación

PLAN DE TRABAJO

Describa brevemente el plan de trabajo a seguir para el desarrollo del proyecto, los resultados esperados y los indicadores de cumplimiento:

PRESUPUESTO

CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES

Especificar el **Cronograma de Ejecución de Actividades** con la secuencia cronológica de las actividades, señalando el tiempo estimado de cada una de ellas y los resultados parciales esperados.

| Nº | Actividad | Resultado esperado asociado | Mes 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Observaciones |
|----|-----------|-----------------------------|-------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|---------------|
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |



Hitos primera convocatoria 2021/2022

Planificación

Fase 0

Junio 2021

- Presentación del proyecto a Universidades

Fase 1

Septiembre 2021

a Abril 2022

- Presentación de solicitudes
- Selección de ideas
- Formación tecnológica
- Asesoramiento de ideas seleccionadas
- Validación de proyectos
- Selección de los mejores proyectos de cada Universidad

Fase 2

Mayo a Junio 2022

- Financiación del MVP
- Mentorización de los proyectos
- Posibilidad de entrada en alguno de los espacios AOF.

¿Cómo se desarrolla?

- Los alumnos deberán **presentar una idea de negocio**.
- Un comité compuesto por Junta de Andalucía, Universidad, y Telefónica, **seleccionará un máximo de 50** alumnos para que participen en la iniciativa.
- La selección se hará mediante la **valoración de la idea propuesta**.
- Los seleccionados recibirán:
 - **Formación tecnológica** (6 sesiones):
 - Impartidas cada 15 días
 - Con contenido basado en Nuevas Tecnologías (Big Data, Blockchain, Inteligencia Artificial...) y además en temas jurídicos y legales y finanzas.
 - Impartidas por expertos de Telefónica o proveedores digitales (Synergi, LUCA,...)
 - **Metodología en aceleración** que les ayude a desarrollar su idea, en negocio (6 sesiones).
 - Impartidas cada 15 días
 - Contenido basado en **Lean Canvas Model**, estudio de mercado y segmentación, plan de comunicación y marketing, ...
- Una vez finalizada la formación, el comité selecciona los **dos proyectos de cada Universidad** con mayor potencial en convertirse en producto mínimo viable, y por tanto en opción de modelo de negocio
- Los seleccionados recibirán una **mentorización personalizada** y **financiación de hasta 5.000€** para la creación del producto mínimo viable objeto del proyecto formativo.

FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y LA INNOVACIÓN: "DE IDEA A PRODUCTO"



On line

Metodología

- 1ª Sesión- Objetivo proyecto/ Análisis de la Idea
- 2ª Sesión- Investigación mercado/ Análisis de la competencia
- 3ª Sesión- Plan de producción y organización de producto o servicio. Aplicación al Plan de Empresa
- 4ª Sesión- El Cliente: Público Objetivo. Segmentación de mercado
- 5ª Sesión- Introducción al plan Económico Financiero
- 6ª Sesión- Introducción al Plan de Marketing y Comunicación



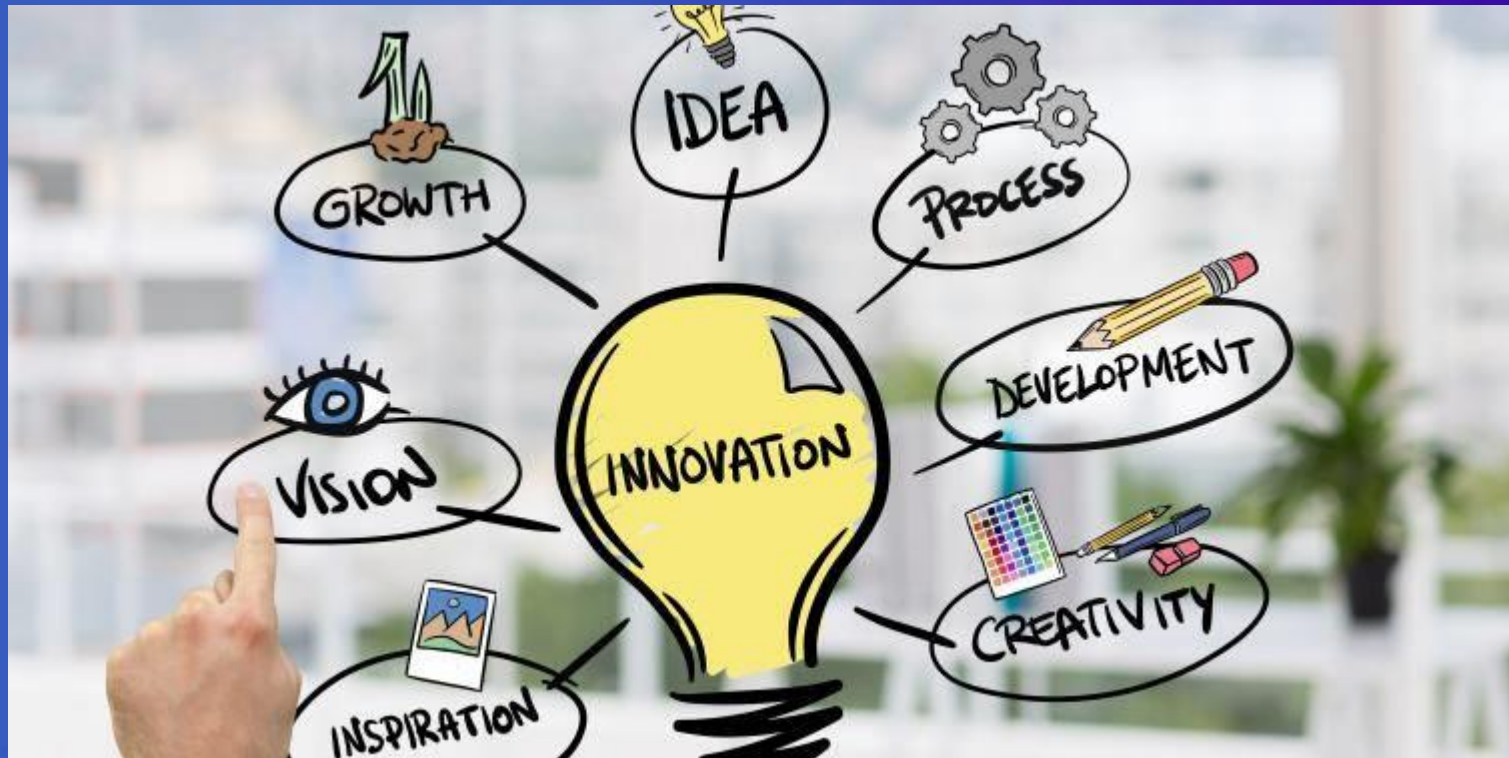
Presencial

Formación Tecnológica

- 1ª Sesión- Herramientas Digitales
- 2ª Sesión- Programación diseño y desarrollo web
- 3ª Sesión- Ciberseguridad
- 4ª Sesión- Blockchain
- 5ª Sesión- Big Data / Business Intelligence
- 6ª Sesión- Inteligencia Artificial

Proyecto de innovación

ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE INNOVACIÓN





VENGA, RESPIRA Y, ANTES DE EMPEZAR,

RECUERDA:

1. LEE MUCHO Y A MENUDO
2. MUEVE EL CULO
3. TEN PACIENCIA
4. SÉ ORDENADO
5. TÓMATE TU TIEMPO
6. SUEÑA Y NO DEJES DE SOÑAR
7. SIEMPRE CUENTA HASTA DIEZ
8. VIAJA Y EXPLORA
9. QUIÉRETE
10. SÉ LA MEJOR VERSIÓN DE TI MISMO

