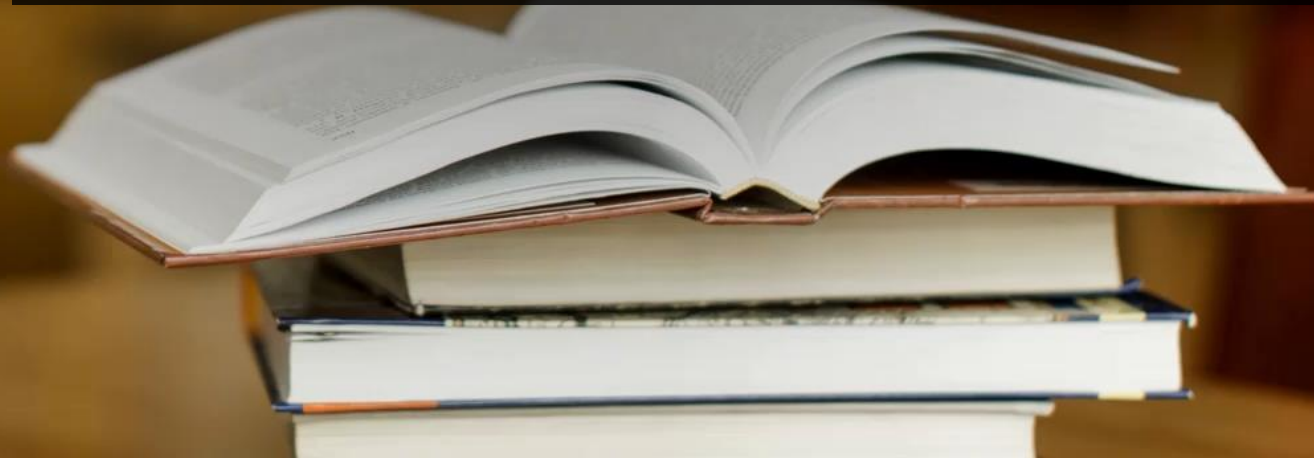


Sesión No. 4 Formando tu propio proyecto

Viviana Villarraga Ortiz – PhD (c)

Universidad
Externado
de Colombia



1. Presentación de asignación #1: Tipos de emprendimientos en mi localidad
2. Identificación de oportunidades: el filtrado y la generación de ideas y soluciones
3. Definir el problema que debe solventar el nuevo proyecto.
4. Importancia de crear un proyecto con propósito e impacto
5. Ideas y ejercicios para transformar problemas en alternativas y proyectos

Contenido

Identificación del problema, necesidad u oportunidad



1. Presentación de asignación #1: Tipos de emprendimientos en mi localidad

Cada persona o grupo hace una presentación de máximo 2 minutos

- Su nombre
- Historia de su nombre
- Su localidad
- Cómo llegó a su localidad
- ¿Qué emprendimientos identificó en su localidad?

Tipos de emprendimiento en mi localidad

¿En qué sector vamos a enfocar nuestro emprendimiento?

- **Sector primario o productivo**



Agricultura

Ganadería

Minería



Pesca

Apicultura



Explotación forestal

Caza

- **Sector secundario o industrial**



Industria



Construcción



Energía

- **Sector terciario o servicios**



Servicios financieros e instituciones bancarias



Turismo



Servicios jurídicos



Salud



Transporte



Se necesita tener una Base sólida para construir, una plataforma para impulsarse.

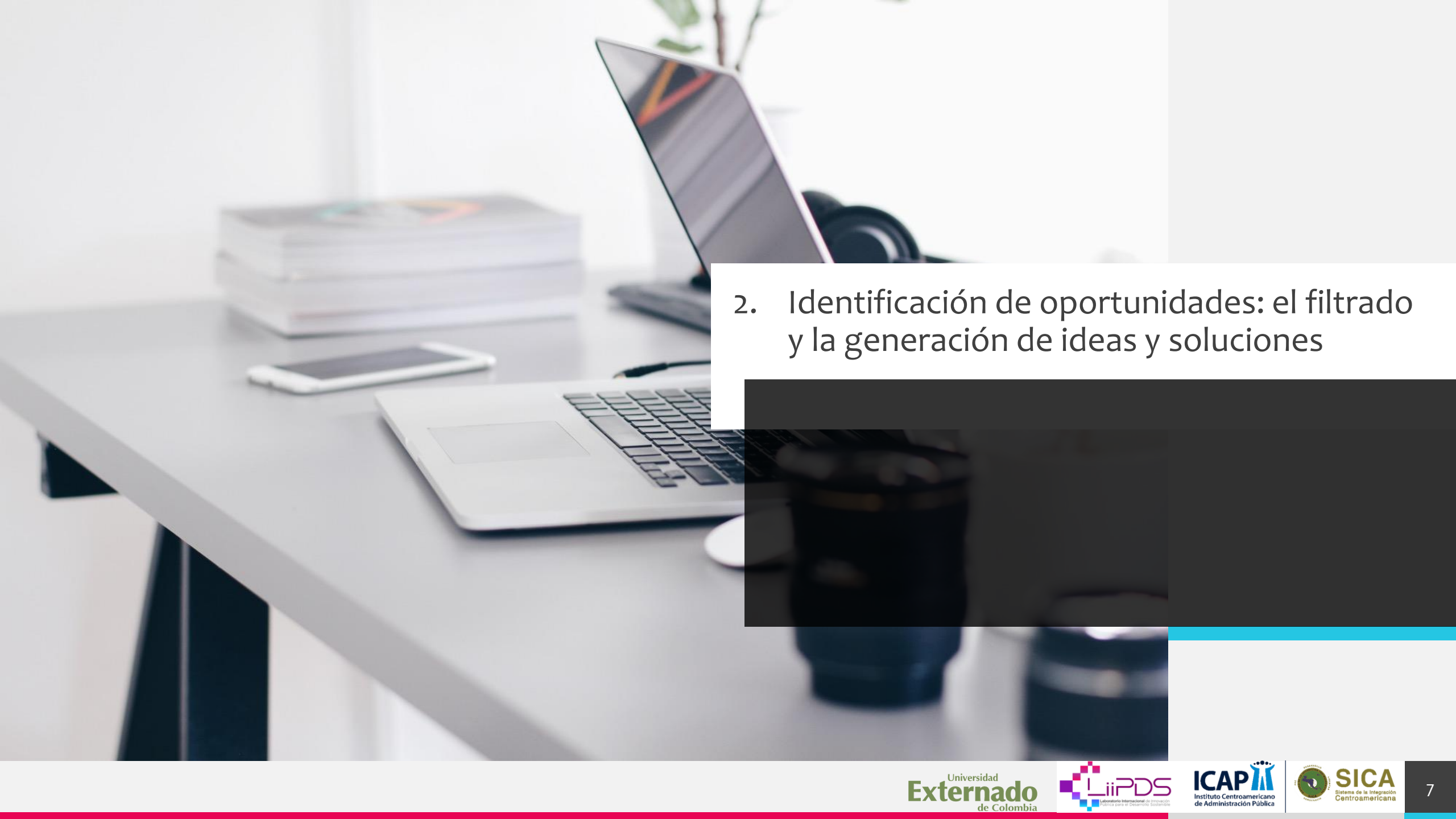
- Emprender para cubrir las Deudas – inteligencia financiera
- Emprender para dejar de trabajar (cimientos de un buen emprendedor, nos da autoridad para emprender) trabajar es bueno!
- Emprender para no estudiar

Se requiere una “cuerda de vida”, unas BASES sobre las cuales aterrizar si se debe caer



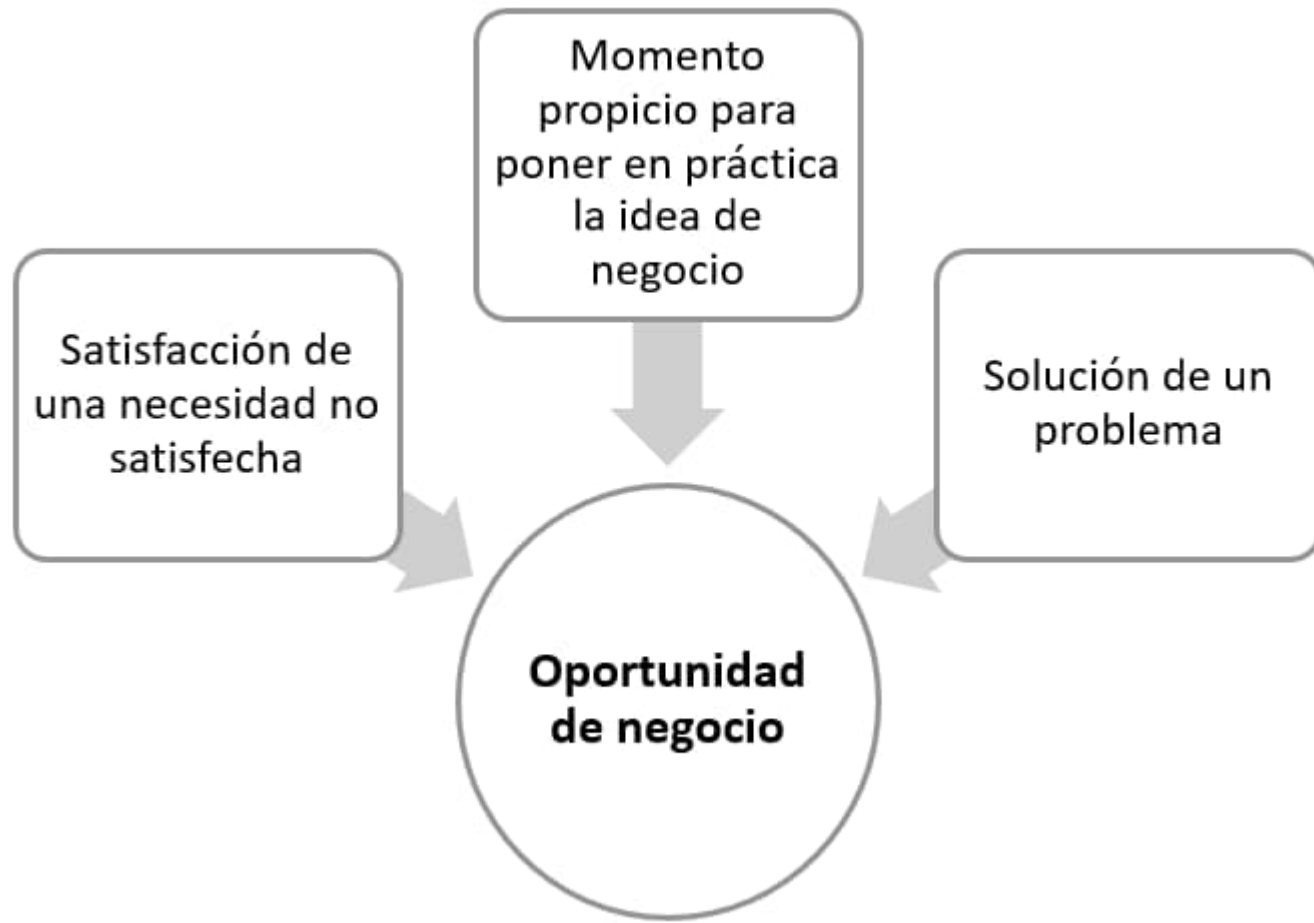
Proceso informal





2. Identificación de oportunidades: el filtrado y la generación de ideas y soluciones

¿Cómo identificar oportunidades de negocio?



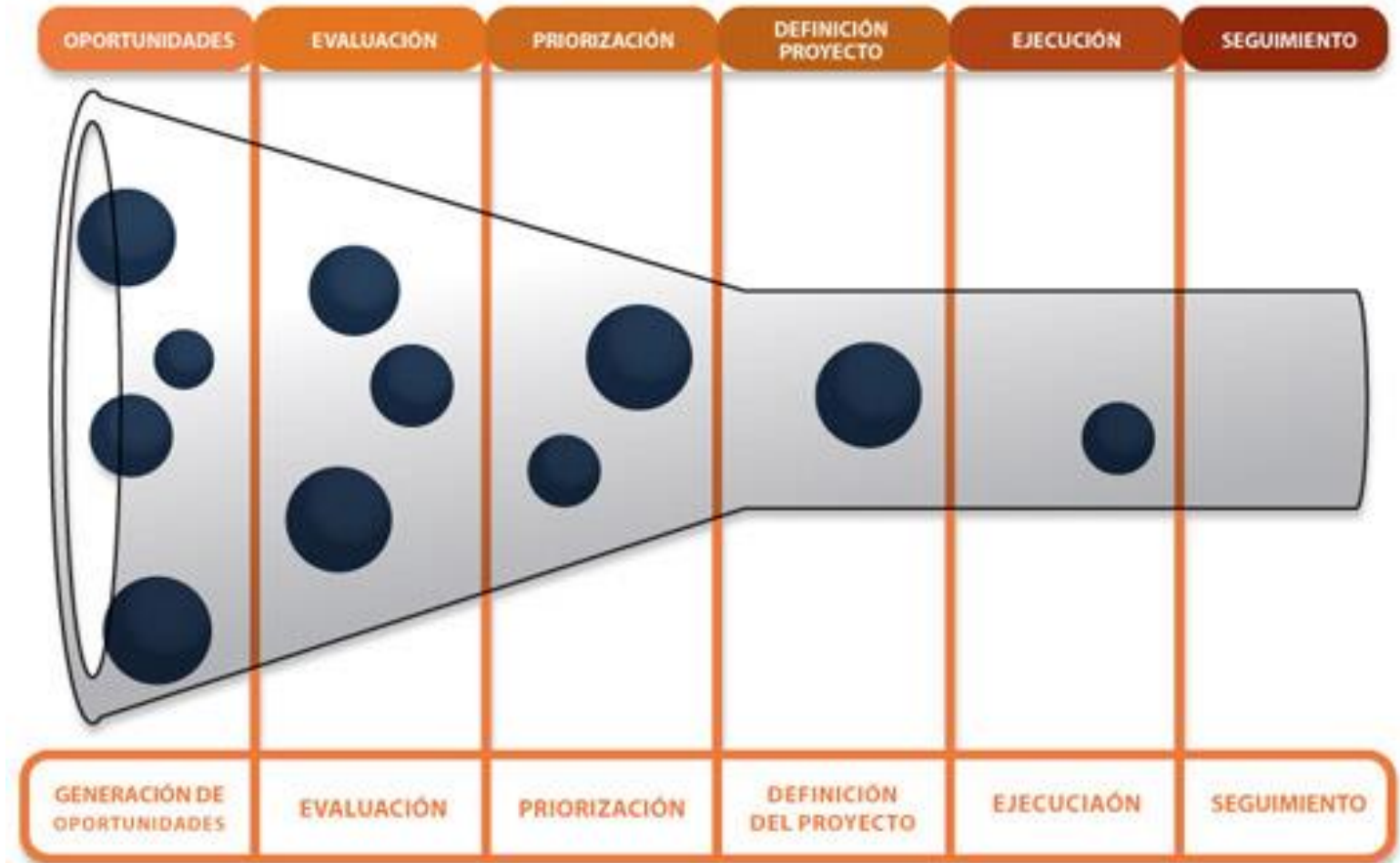
Criterios

- Internos
 - Gustos e intereses
 - Habilidades, competencias y capacidades
 - Recursos propios
 - Capital social
- Externos
 - Necesidades
 - Sensación problemática

Proceso de innovación

Identificación de oportunidades

-> Generación de ideas



Evaluación de ideas

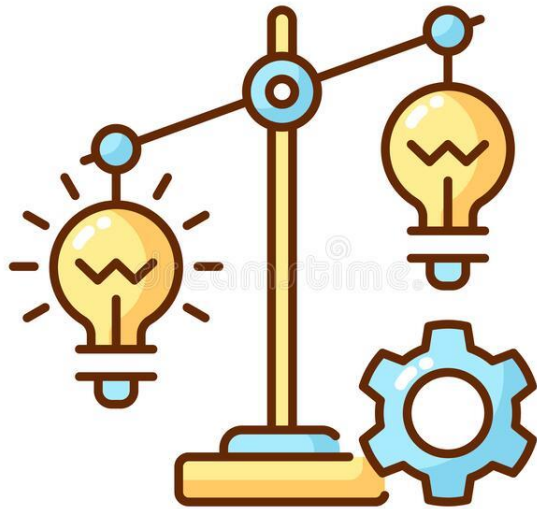
Criterios entre los que se suelen incluir:

- La estrategia empresarial
- El impacto esperado en los resultados de la empresa
- La viabilidad de la implantación

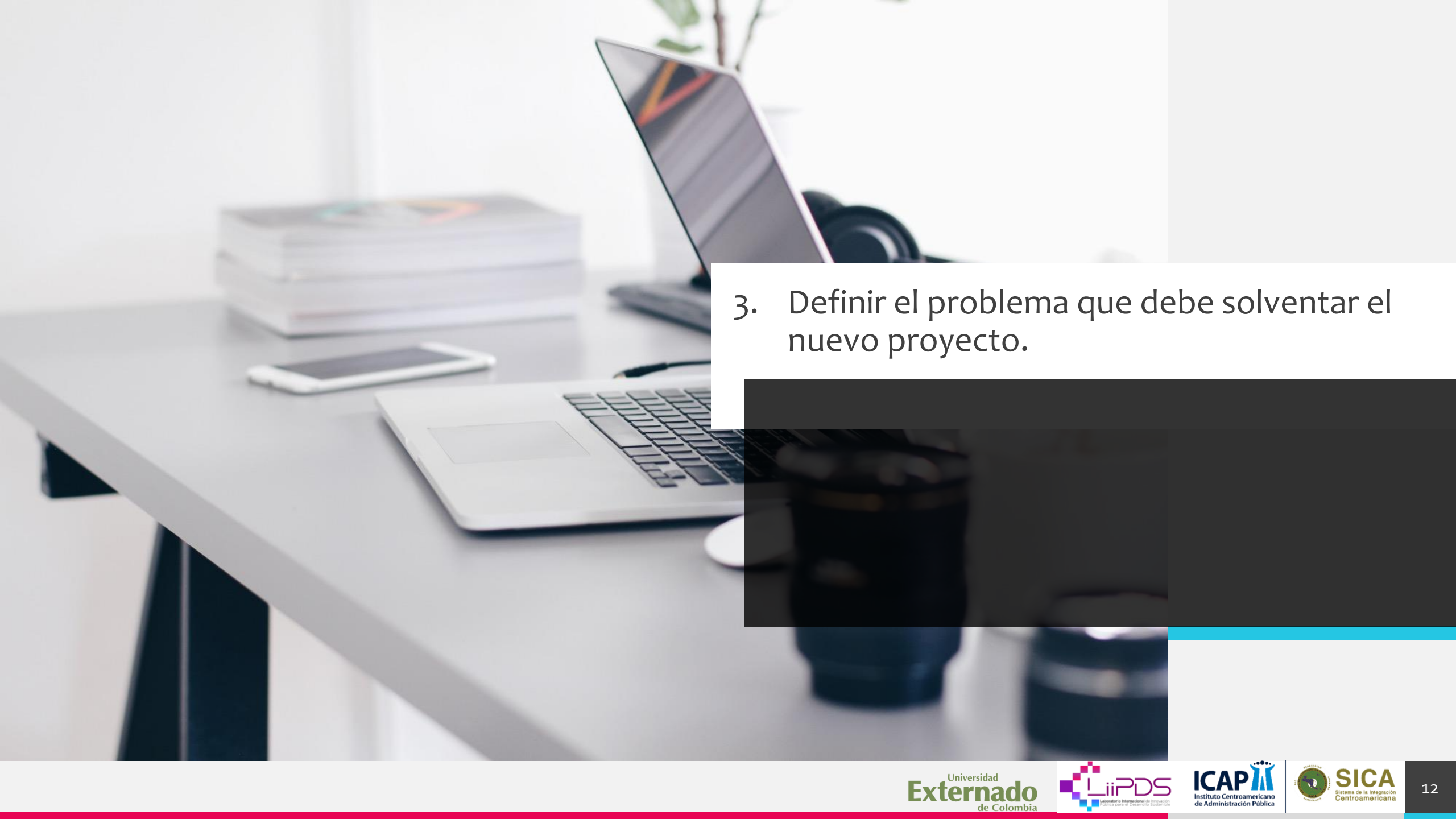


Priorización de ideas

Requisitos para poner en práctica las diferentes ideas y se valora la viabilidad y el plazo necesario



- Los posibles cuellos de botella internos o externos.
- Las personas, capacidades y colaboraciones necesarias: Muchos proyectos requieren la participación de distintas áreas de la organización.
- Las autorizaciones, licencias legales o permisos necesarios: estos pueden ser internos o externos y deben estudiarse.
- El análisis de beneficios y riesgos.



3. Definir el problema que debe solventar el nuevo proyecto.

Describir la situación problemática

¿a quién le afecta?

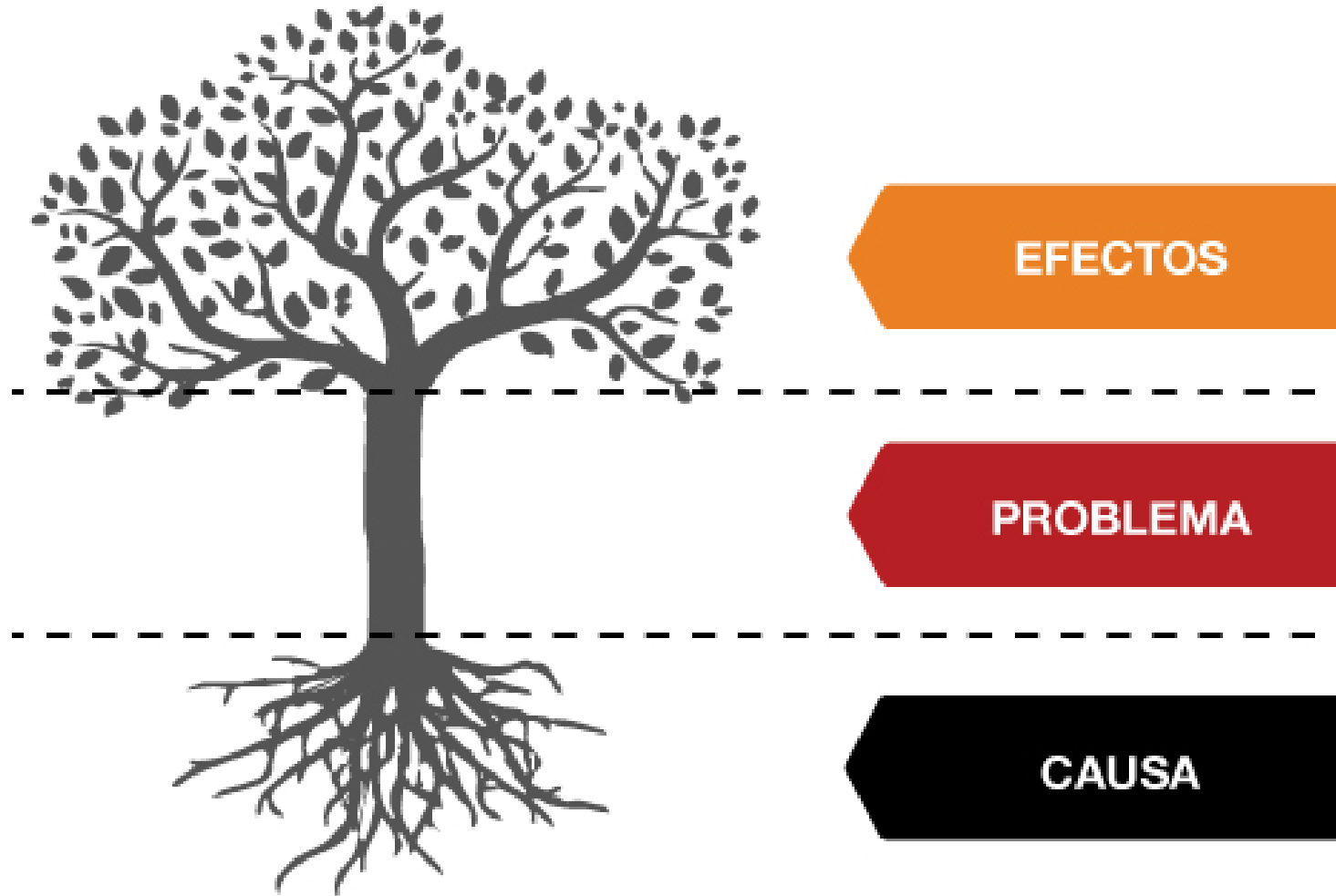
¿Qué está
ocurriendo?

¿Por qué está
ocurriendo?

¿Qué está
ocasionando?

Árbol de problemas

Identificación de causas y consecuencias



Árbol de objetivos

Identificación de medios y fines



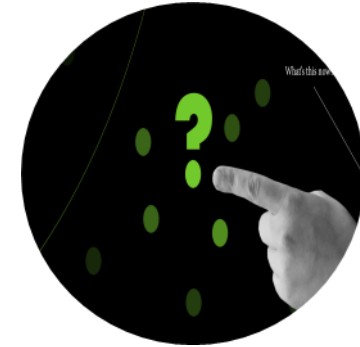
- Medios

- Las causas identificadas en el árbol de los problemas, se pueden convertir en medios para buscar soluciones.



- Objetivo principal

- El problema principal debe permitir identificar el objetivo central, preciso, que se pueda intervenir.



- Fines o metas

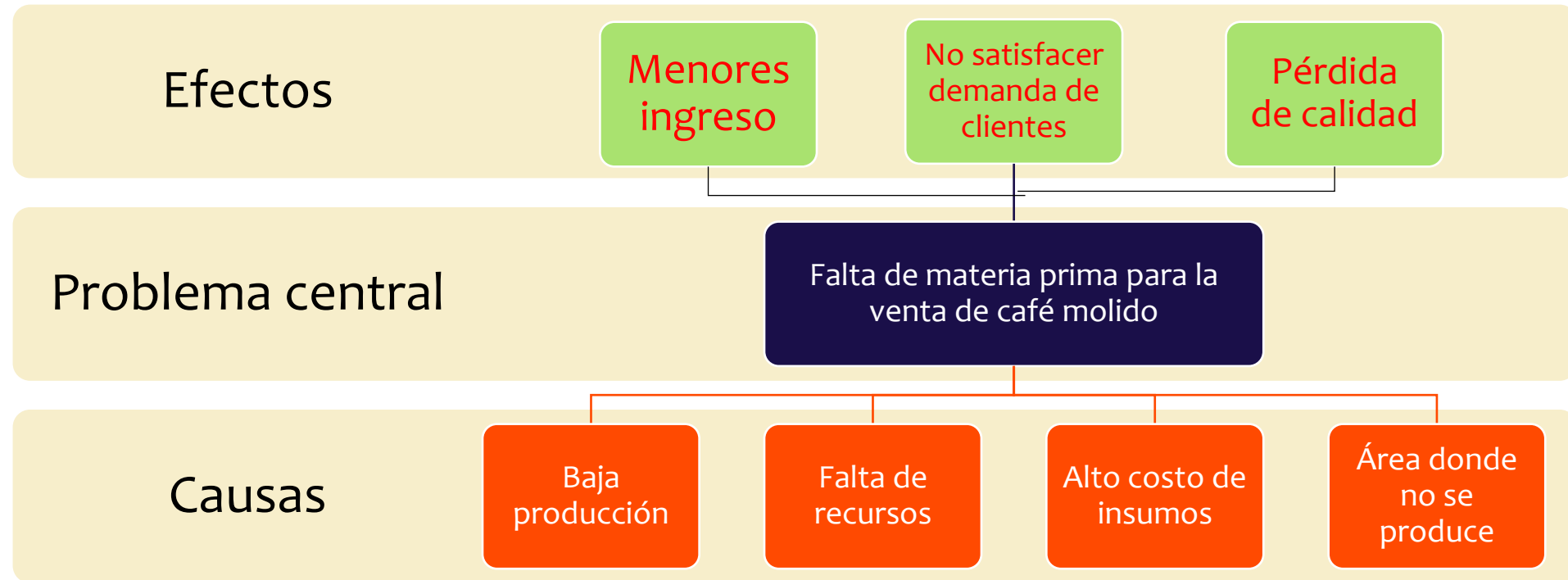
- Metas medibles, objetivos específicos que se van a lograr a través de los medios identificados.




Construyamos un árbol de problemas

Identifiquemos una sensación problemática para este grupo y describamos el problema

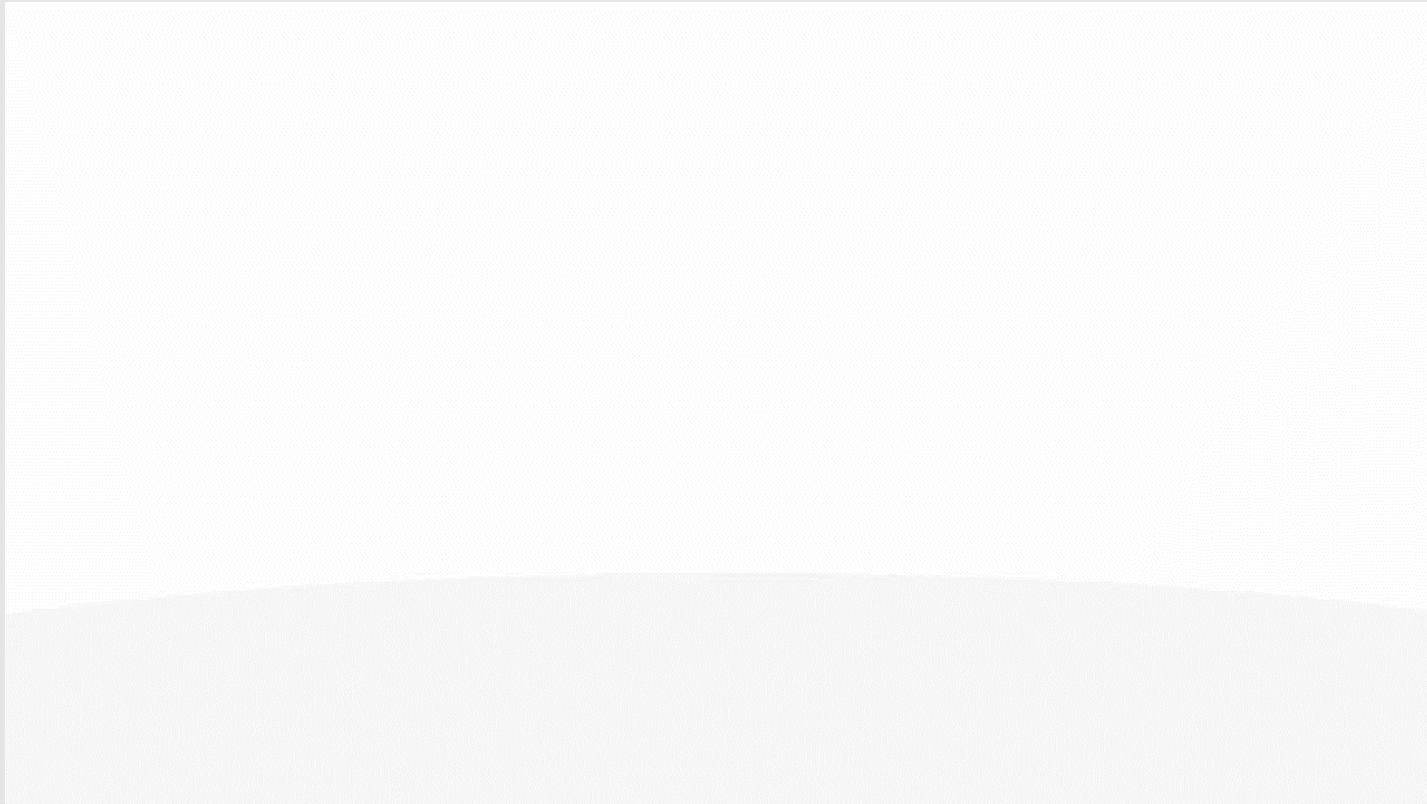
Problema identificado (ejemplo desarrollado en clase):





4. Importancia de crear un proyecto con propósito e impacto

Historia de dos emprendedores

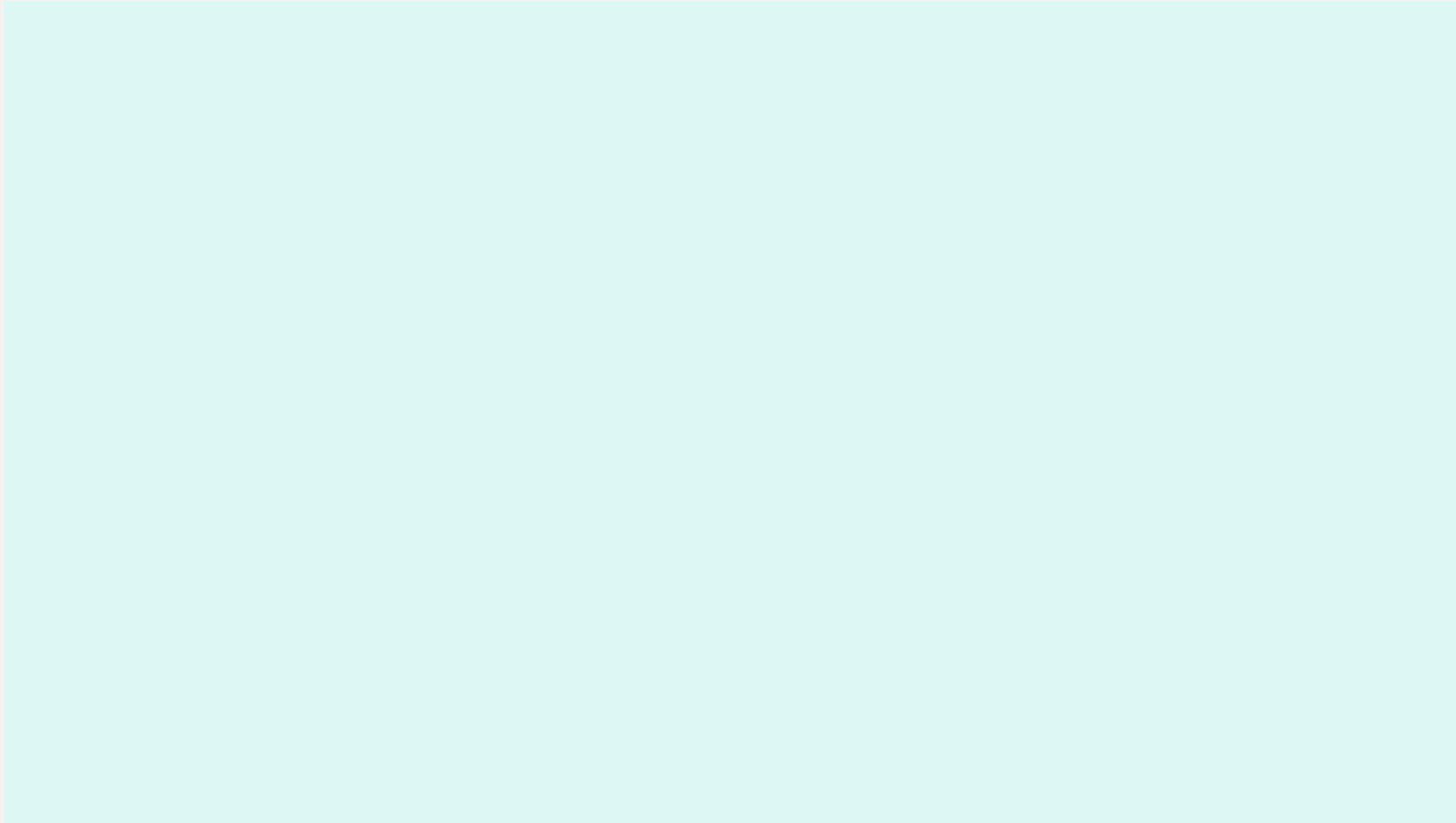


- <http://youtube.com/watch?v=kUbTTeQZ9nl>



Pensamiento Estratégico de Largo Plazo: Leer el presente, considerar el pasado, entender y anticiparse al futuro para actuar / modelarlo

¿Y la sostenibilidad, eso como se traduce en un negocio?



<https://www.youtube.com/watch?v=sF3tchdn2s4>





IDEA

5. Ideas y ejercicios para transformar problemas en alternativas y proyectos

¿todas las ideas priorizadas son viables?

- En innumerables ocasiones, la primera etapa de la planificación parece obvia y fácil de realizar. Pero para definir bien un objetivo, es necesario haber identificado correctamente el problema que queremos resolver.

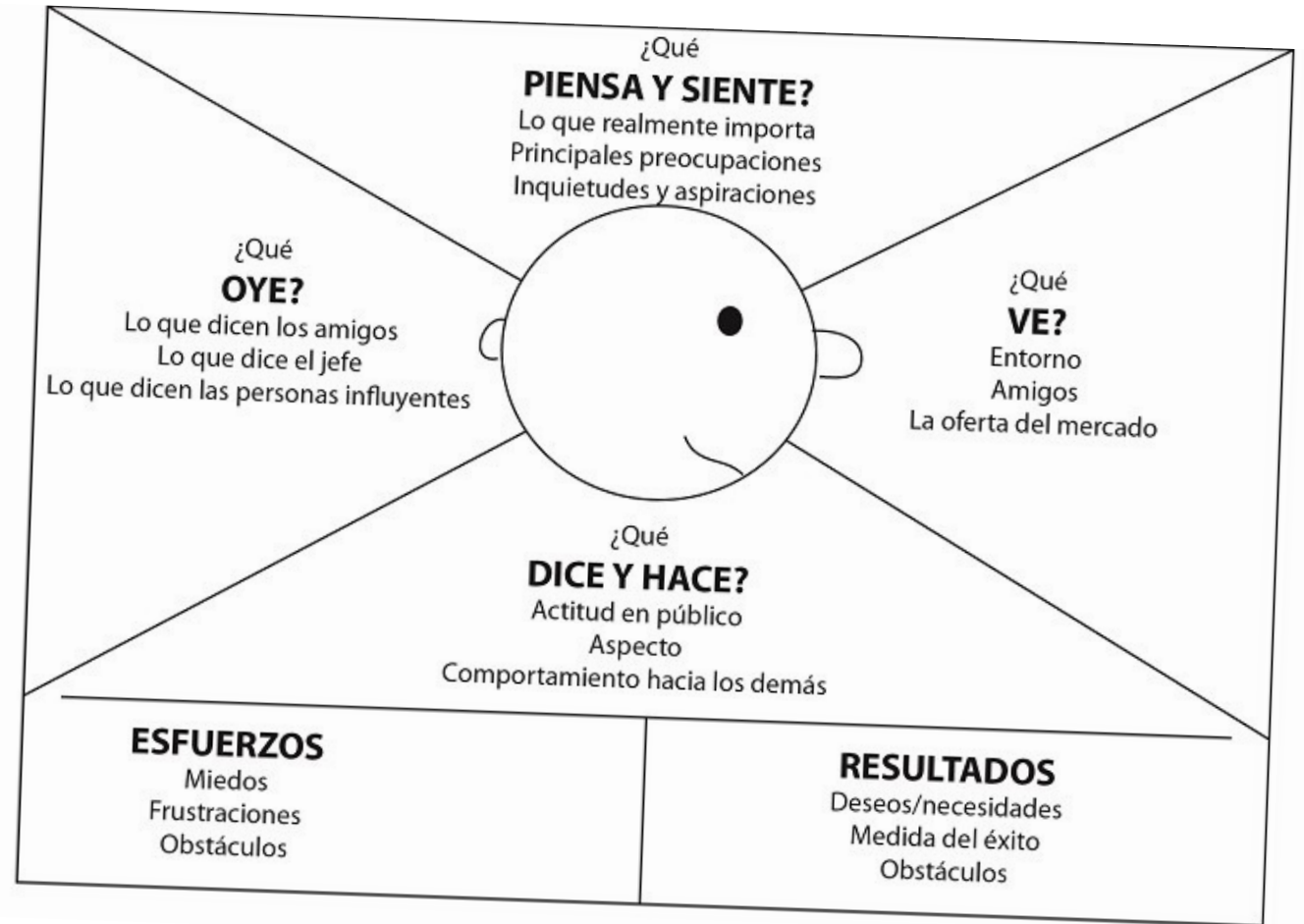


Desing Thinking

[https://www.youtube.com/
watch?v=R7TDAu0cbdA](https://www.youtube.com/watch?v=R7TDAu0cbdA)



Mapa de empatía



Herramienta diseñada por XPLANE





Caso de éxito de Desing thinking

[https://www.youtube.com/
watch?v=R7TDAu0cbdA](https://www.youtube.com/watch?v=R7TDAu0cbdA)





Definir

Sintetizar toda la información relevada y acotarla, construyendo un punto de partida asociado a un problema identificado, definido y sobre todo significativo desde el punto de vista del usuario.

- Encontrar una frase que recoja **necesidades y deseos relevantes para el usuario**
- Entender las razones que los llevan a tenerlos (**insights**).
- La definición de un foco de acción que responda a un aspecto de la realidad **ni tan extenso** como para no poder abarcarse **ni tan restringido** como para que las soluciones que puedan surgir sean de poco valor o utilidad.



Idear

- Lo que realmente le importa y tenemos identificado un dolor significativo para él que debemos resolver, pasamos a la generación de ideas. Generemos tantas como sean necesarias, seamos disruptivos e innovadores en nuestras propuestas. Trabajemos en equipo, construyamos sobre las ideas de los demás y combinémoslas hasta estar todos de acuerdo en un resultado que nos proporcione “la idea” que servirá de materia prima para pasar a la siguiente fase.



Prototipar

- Premisa de “fallemos rápido y barato
- Debemos enfocarnos más en la experiencia del cliente, que en tener un prototipo muy avanzado.
- Los primeros prototipos te permitirán recibir retroalimentación y seguir mejorando.





Testear

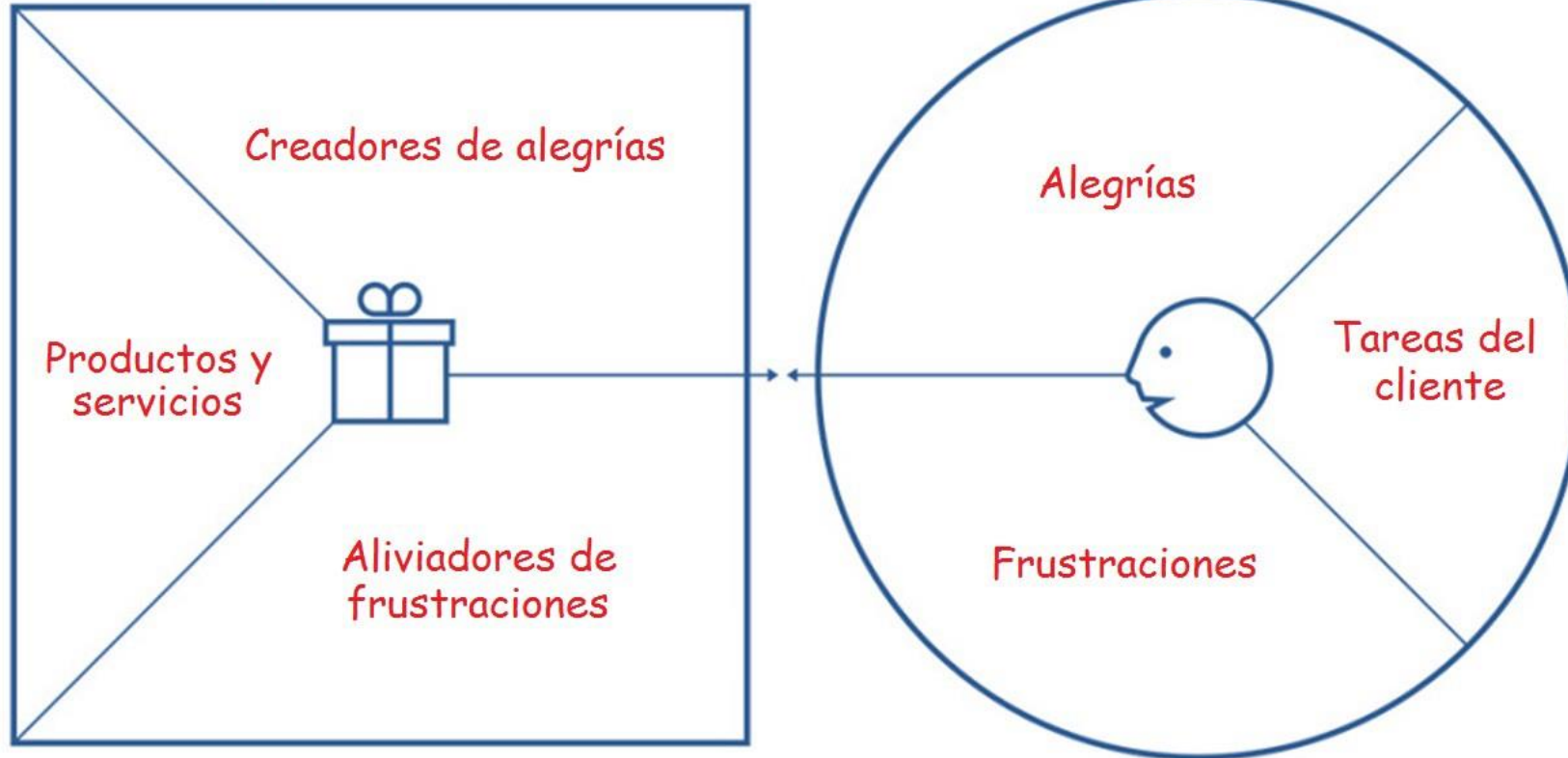
- En esta etapa es importante situarnos en un contexto lo más real posible y aprender de los resultados. Es la oportunidad de comprender mejor al usuario y a través de sus comentarios, refinar y mejorar nuestra propuesta de solución.



LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR

Propuesta de valor

Segmento de clientes



Asociaciones clave



Quiénes te ayudan

Actividades clave



Qué haces

Propuestas de valor



Cómo ayudas

Relaciones con clientes



Cómo interactúas

Segmentos de mercado



A quiénes ayuda

Recursos clave



Quién eres y qué tienes

Canales



Cómo te conocen y cómo haces llegar lo que ofreces

Estructura de costos



Qué das

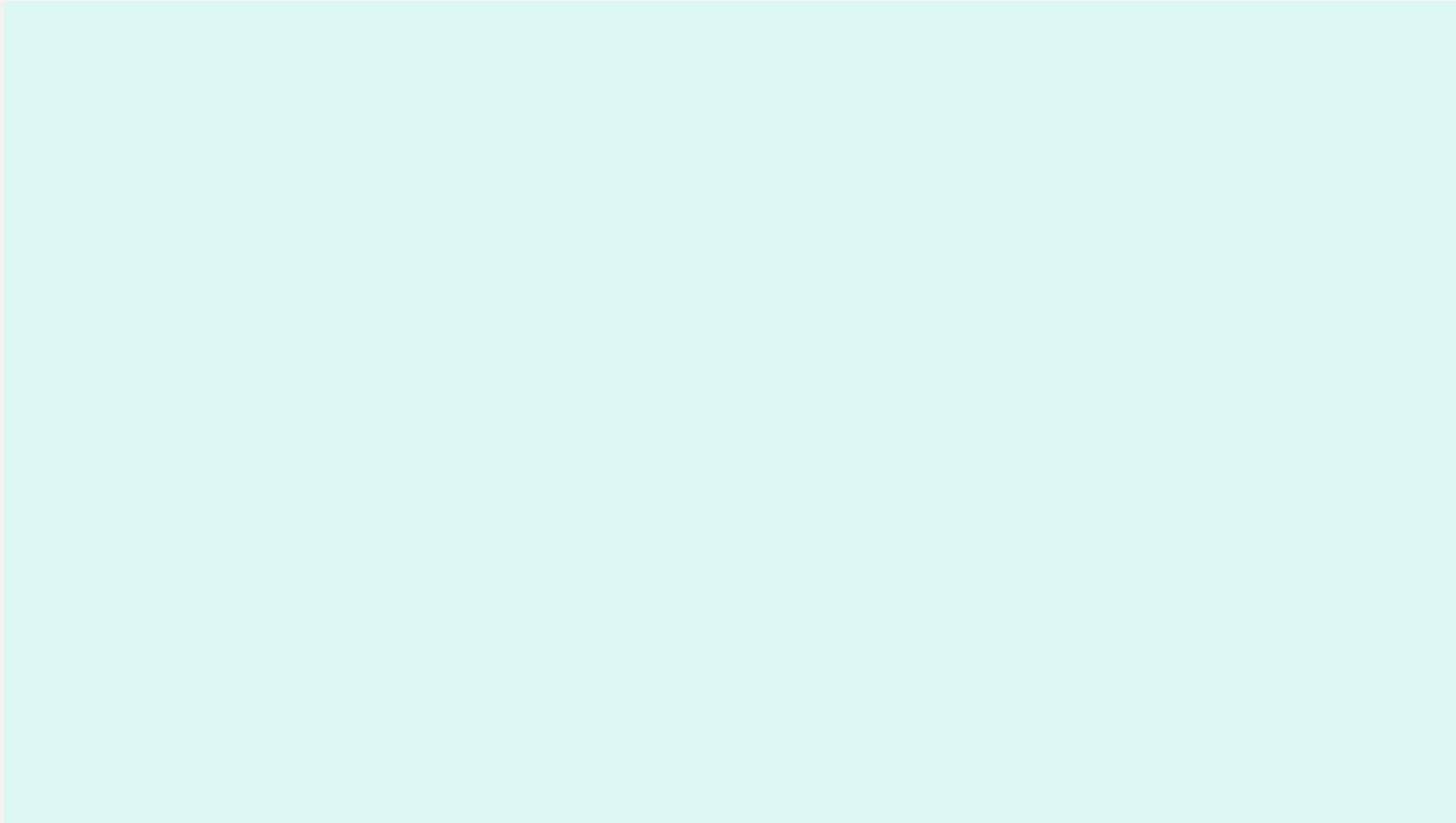
Fuentes de ingresos



Qué obtienes



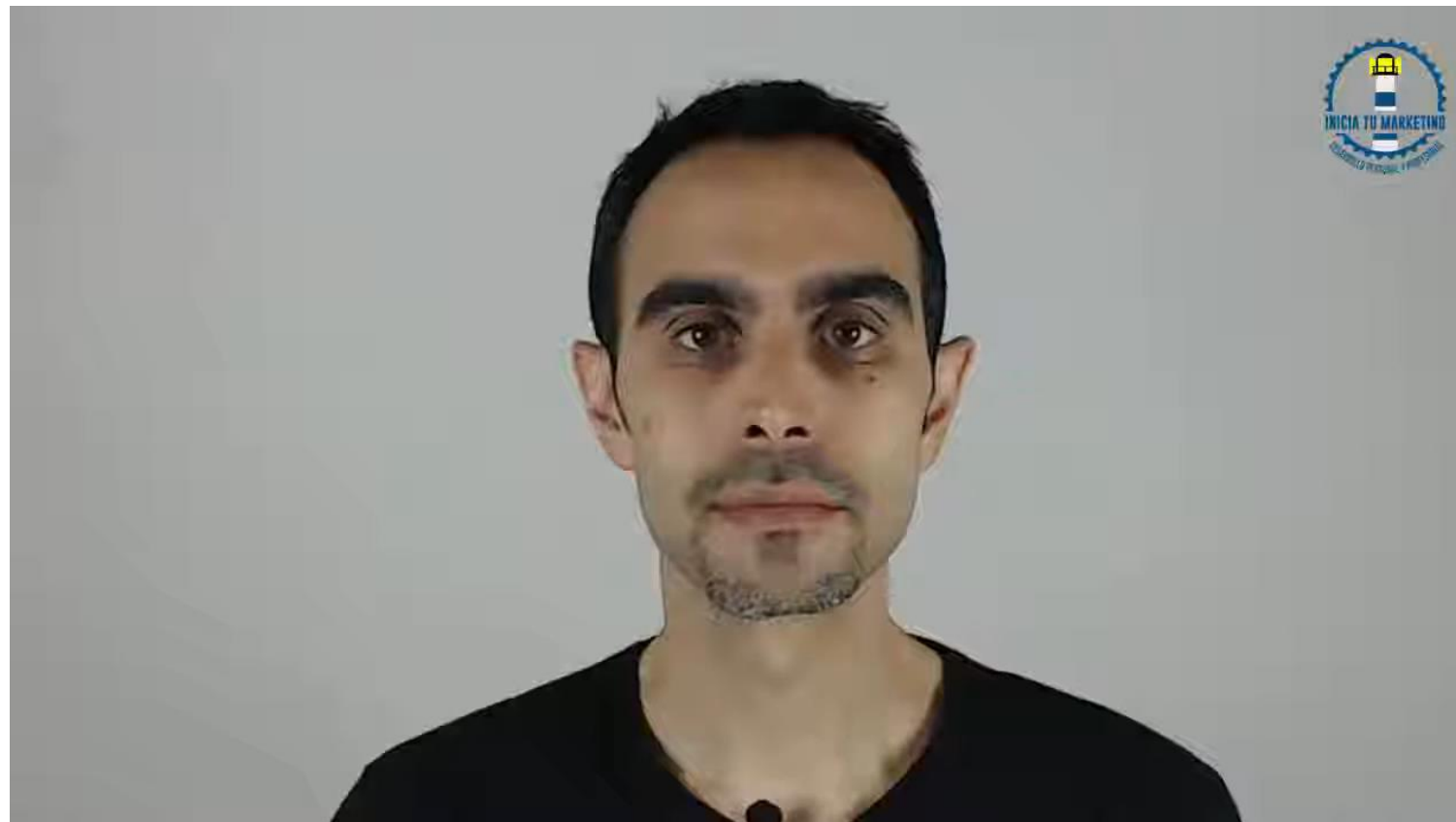
¿Y eso como se traduce en un negocio?



<https://www.youtube.com/watch?v=sF3tchdn2s4>



Zanahoria, huevos o café



<https://www.youtube.com/watch?v=FM-NsAfaJK4&list=PL5LQ1-gnv4wJlBzVIPddZr63ffYmp8r17&index=8>



Comentarios

Viviana Villarraga Ortiz



+57 316 3718765



Viviana.Villarraga1@uexternado.edu.co



Investigador

