



Rodrigo Coquis

INNOVACIÓN ESTRATÉGICA

**OFICINA DE
EMPRENDIMIENTO**
UNIVERSIDAD DE LIMA



Que problemas
detectan?

¿serían
solución
en?



MENTAL WARM-UP 8



AGENDA

- Programa de Innovación 2017
 - Estrategia
 - Blue Ocean Strategy
 - Taller: Aplicación Blue Ocean Strategy
- 
- Several white lines of varying lengths and slopes are positioned in the bottom right corner of the slide, creating a modern, abstract graphic element.

PROGRAMA DE INNOVACIÓN 2017

Módulo 1

Innovación & Estrategia

Agosto

- 1 Generación de Ideas de Negocio
- 2 Desarrollo Nuevos Productos & Servicios
- 3 Innovación Estratégica
- 4 Liderazgo Emprendedor
- 5 Business Model CANVAS

Módulo 2

Diseño del Proyecto

Setiembre

- 1 Experiencia de Usuario / User Experience UI/UX
- 2 Empathy Map / Customer Journey Map
- 3 Propuesta de Valor
- 4 Design Thinking
- 5 Advanced Business Model CANVAS

Módulo 3

Prototipado & Testeo

Octubre

- 1 Storyboard & Storytelling
- 2 Mínimo Producto Viable MPV
- 3 Taller Prototipado
- 4 Bootcamp
- 5 Concursos: Primer Paso
- 6 Tutorías

Módulo 4

Plan de Negocio

Noviembre

- 1 Fundamentos Plan de Negocio
- 2 Plan de Negocio Operaciones
- 3 Plan de Negocio Finanzas
- 4 Pitch: Presentaciones de Impacto
- 5 Conferencias / Ferias
- 6 Tutorías

Módulo 1

Innovación & Estrategia

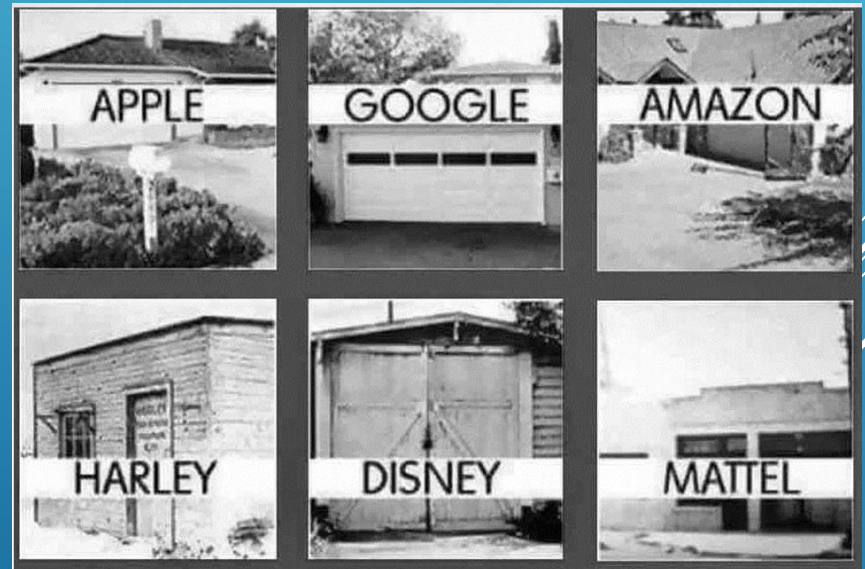
Agosto

- 1 Generación de Ideas de Negocio
- 2 Desarrollo Nuevos Productos & Servicios
- 3 Innovación Estratégica
- 4 Liderazgo Emprendedor
- 5 Business Model CANVAS

1. Crear un idea de negocio
2. Desarrollarla
3. Aplicación de Metodología Océano azul

**OFICINA DE
EMPRENDIMIENTO**
UNIVERSIDAD DE LIMA

- Estrategia en innovación:
 - Cómo voy a destruir a mi competencia (empresa corporativa multinacional con 100 años de fundada) ...desde mi garaje?



ESTRATEGIA

- La única constatación: el cambio
- Multilateral:
 - producto, servicio, I+D, operaciones, etc
- Demanda para productos que no existen (Market pull)
 - Ej.: Carros voladores de bajo costo
- Creación de nuevas tecnologías que cambian “las reglas del juego”.
 - Ej.: Smartphones

ESTRATEGIA E INNOVACIÓN

- Son espacios especialmente creados por las empresas o las personas para disfrutar sin competencia, a partir de una propuesta de valor que exalta el deleite en el cliente o el usuario.
- Su estrategia está basada en crear una diferenciación de producto o servicio y a costos bajos.
- ***Espacios sin competencia... océanos azules***
- Vídeo:
<https://www.youtube.com/watch?v=8ExRnpy4rPE>

ESTRATEGIA: OCÉANO AZUL



RIMAC

<https://www.youtube.com/watch?v=MIMlhBYm7Ck>

<https://www.youtube.com/watch?v=LP6g4bHHhS0&t=1926s>



LOS OCHO PILARES DE LA ESTRATEGIA DE OCÉANO AZUL:

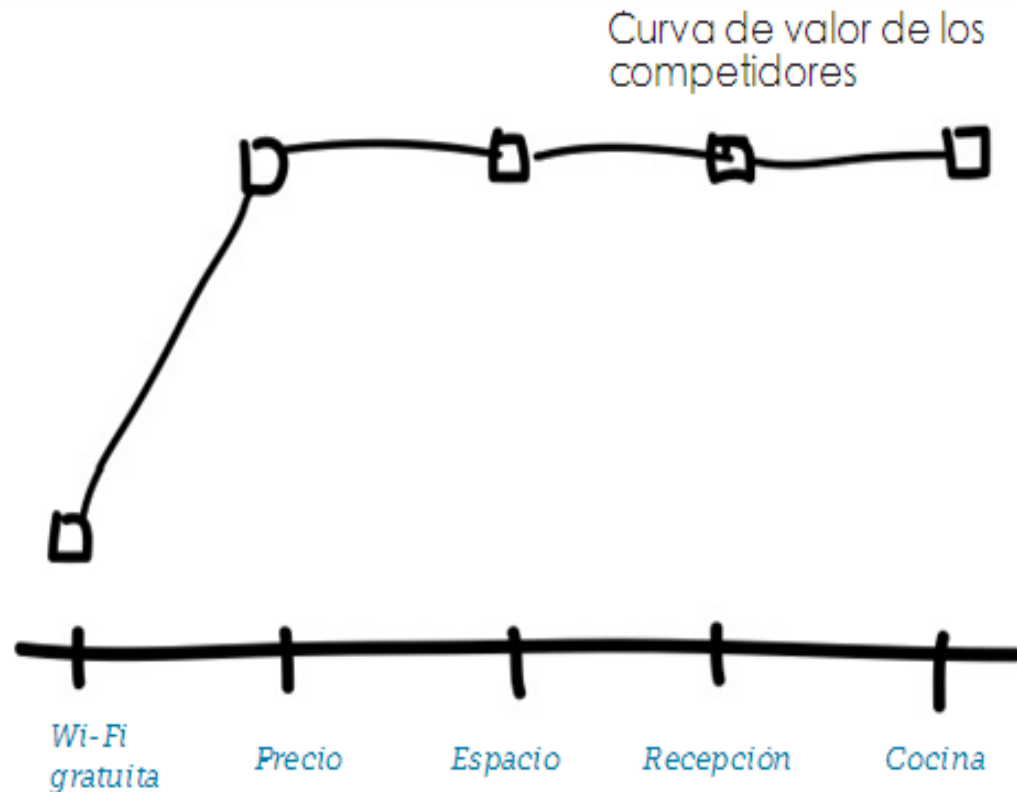
1. Se basa en los datos
2. Persigue la diferenciación y los costos bajos
3. Crea espacios libres de mercado
4. Desarrollar herramientas para crear, reducir, eliminar y aumentar
5. Brinda un proceso paso a paso
6. Maximiza oportunidades mientras se minimizan riesgos
7. Construye ejecución en estrategia
8. Muestra como obtener un resultado ganar - ganar

<https://www.youtube.com/watch?v=9OyblC>

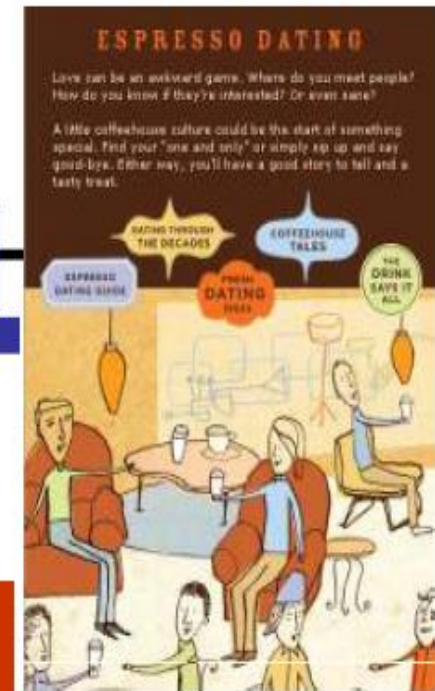
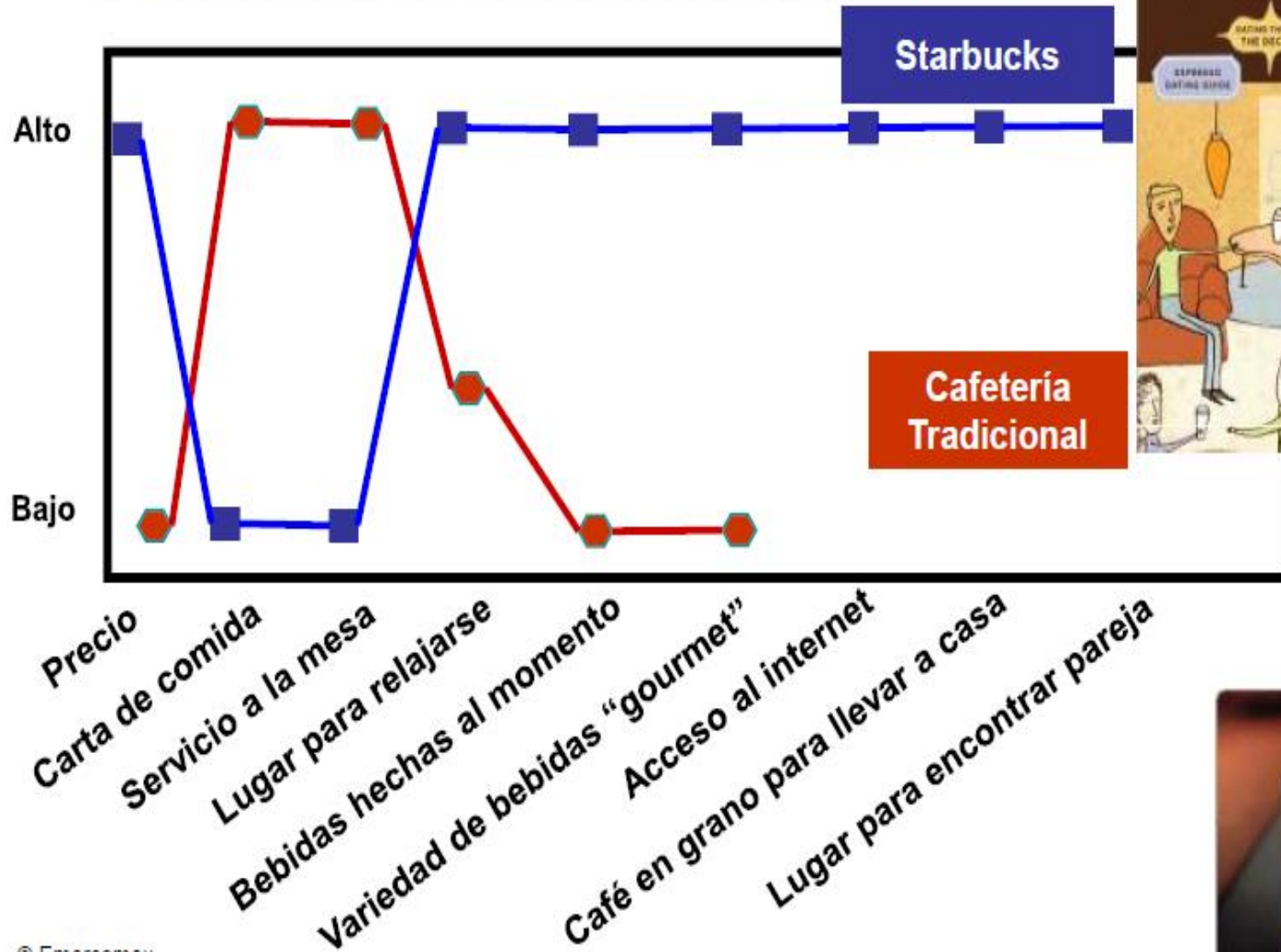
Metodología: Curva de Valor del Sector o Competidores

Marcamos cómo se comporta el sector

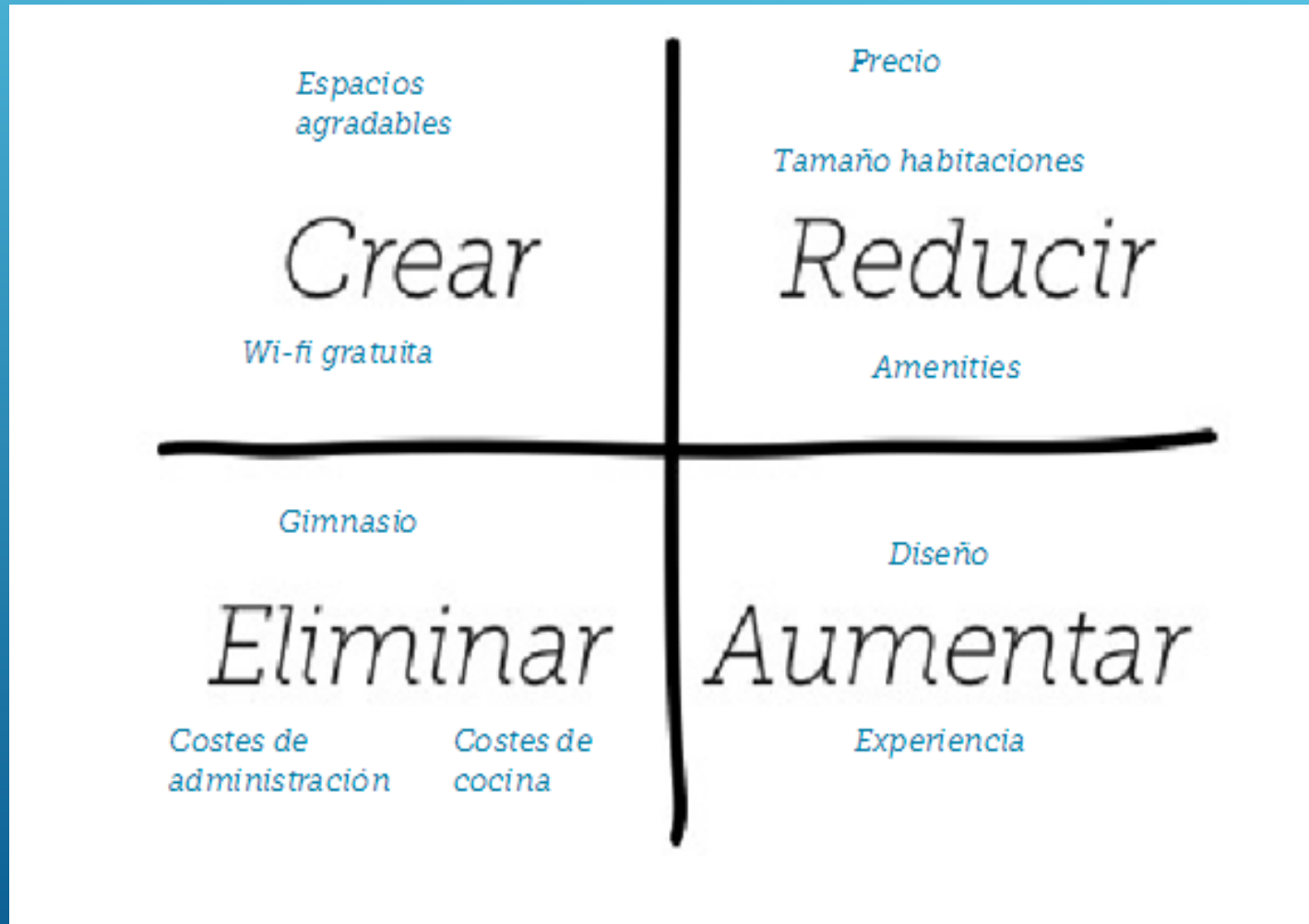
Definimos las variables clave de nuestro mercado



Las curvas de valor para las cafeterías se han transformado radicalmente

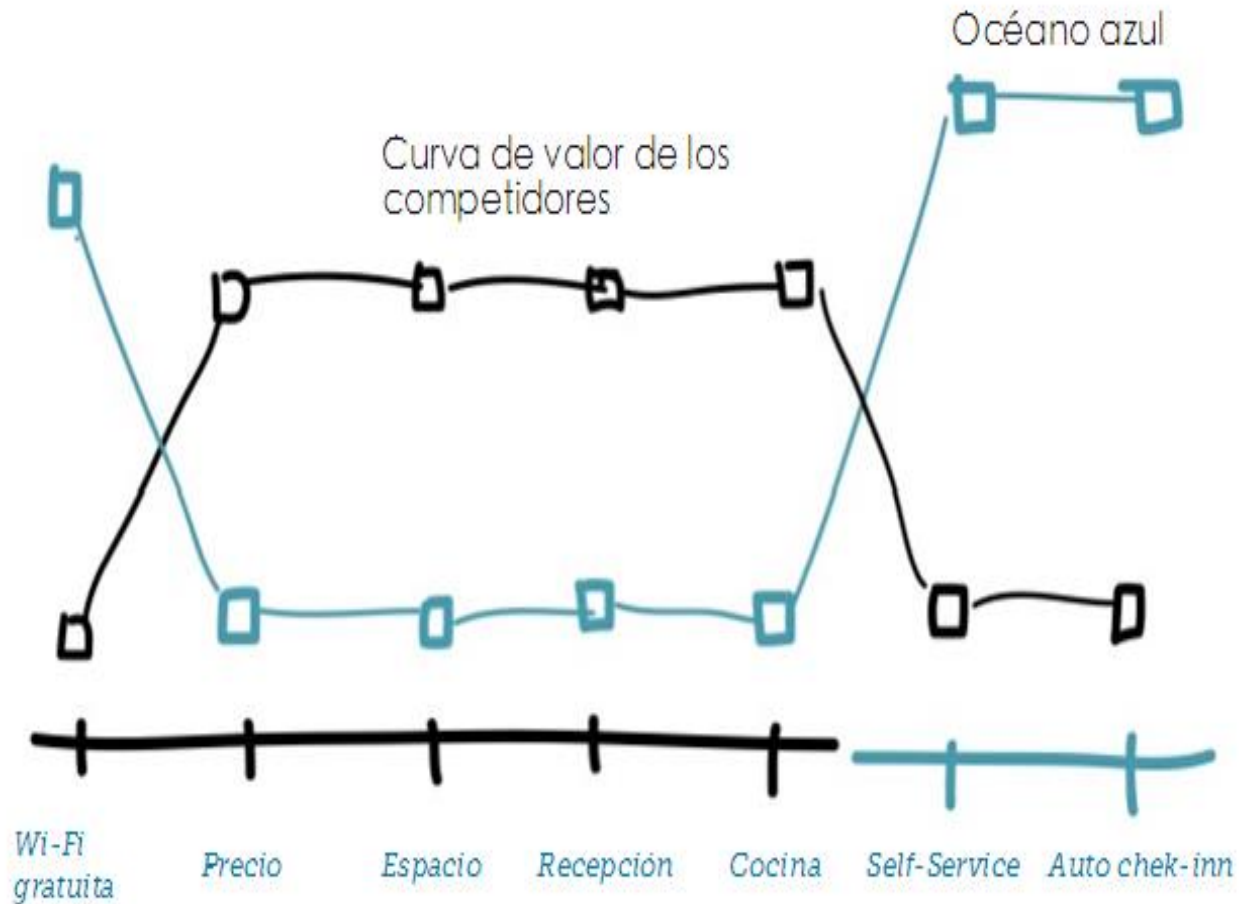


Metodología: Aplicación de la Matriz C-R-E-A



Metodología: Dibujar la nueva Curva de Valor

Dibujamos la nueva curva de valor



- Formación de Grupos (6 – 8 alumnos)
- Materiales: papelógrafos, plumones, post its, maskin tape. Incluir cajas de cartón, pegamento, cartulinas y tijeras.
- Mismo tema para todos (Desafío – Challenge): **aplicación de la estrategia Océano Azul**
- Pasos a seguir:
 1. Describir la **PROPUESTA DE VALOR DEL PRODUCTO O SERVICIO**
 2. Aplicar la **Matriz C-R-E-A**
 3. Dibujar la nueva curva de valor de su idea de negocio
 4. **DESARROLLAR Y DESCRIBIR el NUEVO OCEANO AZUL CREADO**
 5. **Preparar sus Pitches !!!**

TALLER: DESAFÍO – CHALLENGE