

What's your next move?

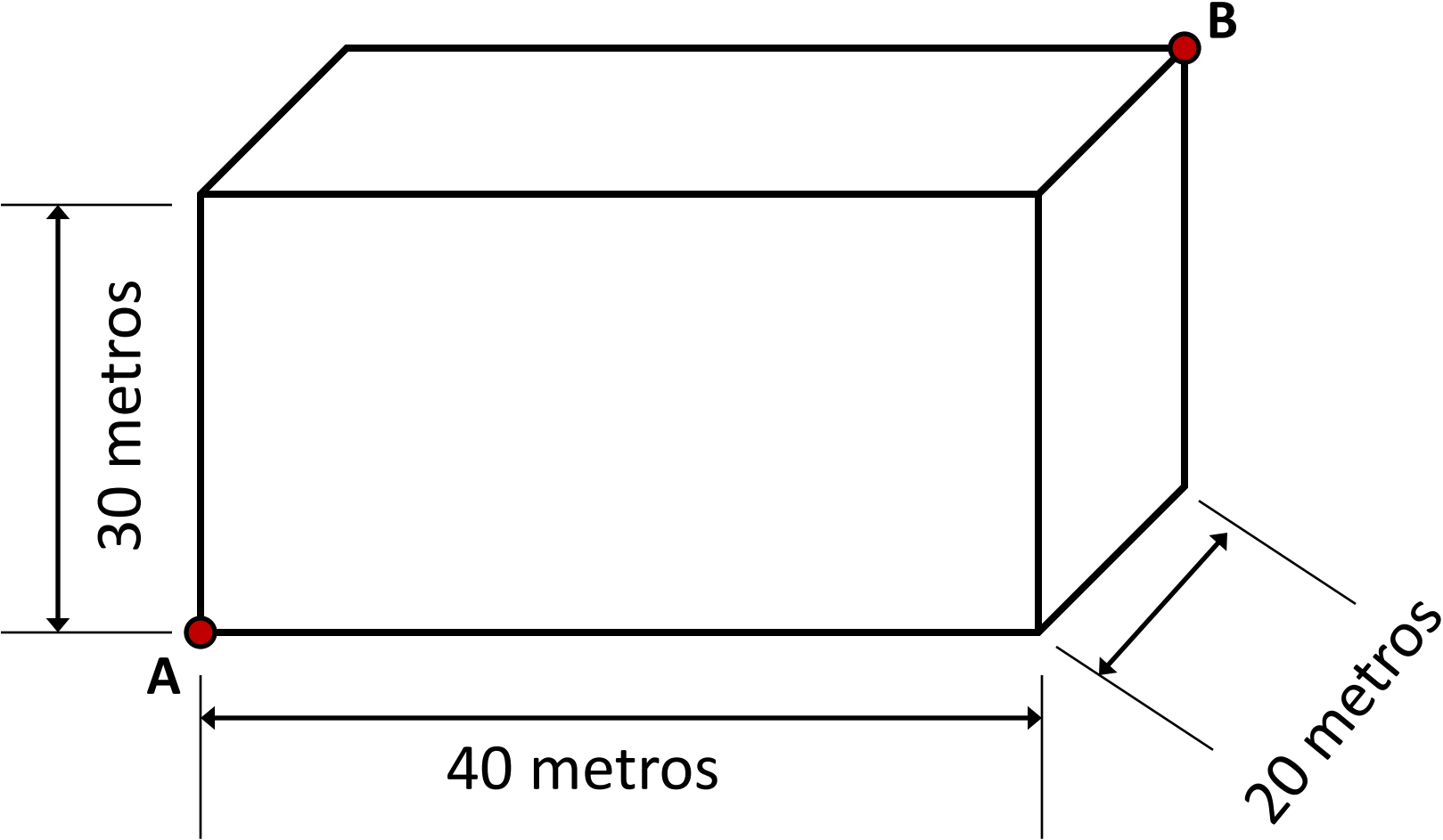


# Innovación Estratégica

Alex Vidal

**OFICINA DE  
EMPRENDIMIENTO**  
UNIVERSIDAD DE LIMA

Calcular la distancia mas corta entre A y B



# Agenda

- Programa de Innovación 2017
- Estrategia
- Blue Ocean Strategy
- Taller: Aplicación Blue Ocean Strategy

# 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

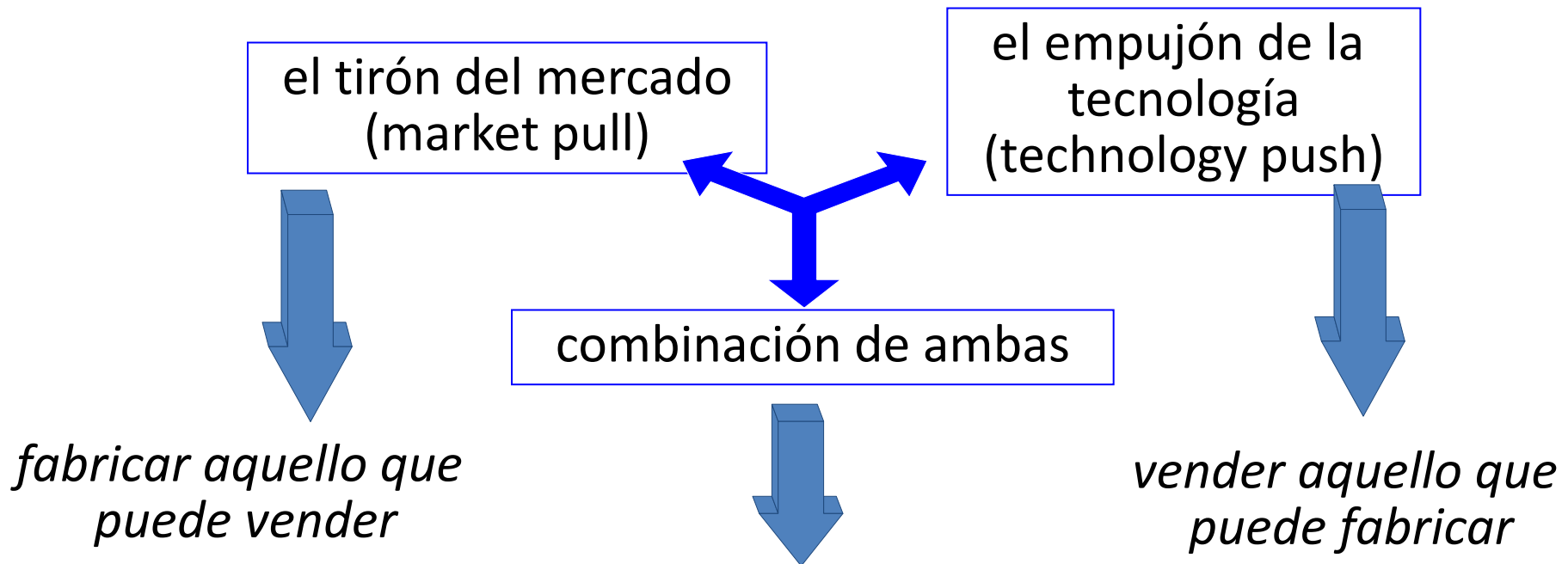
# Estrategia

- Múltiples definiciones
- Nuestro caso... cómo lograr posicionar nuestra idea de negocio
- Múltiples flancos



# Estrategia e Innovación

- Nada es estático o constante
- No solo es innovación de producto



# Estrategia: Océano Azul

- 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>

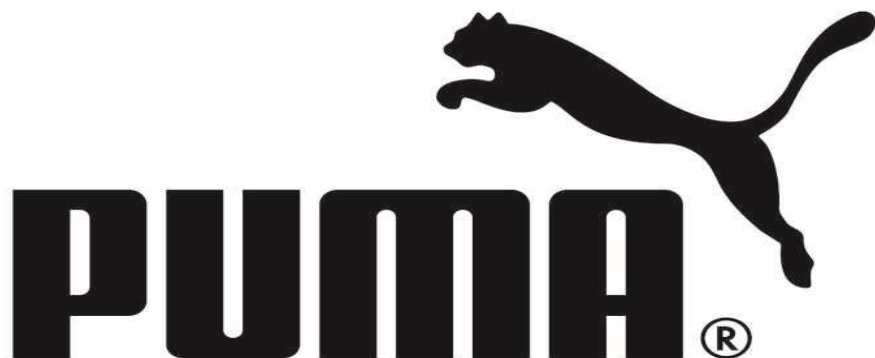


[https://www.youtube.com/watch?v=GkF\\_yStN4pw](https://www.youtube.com/watch?v=GkF_yStN4pw)



# 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

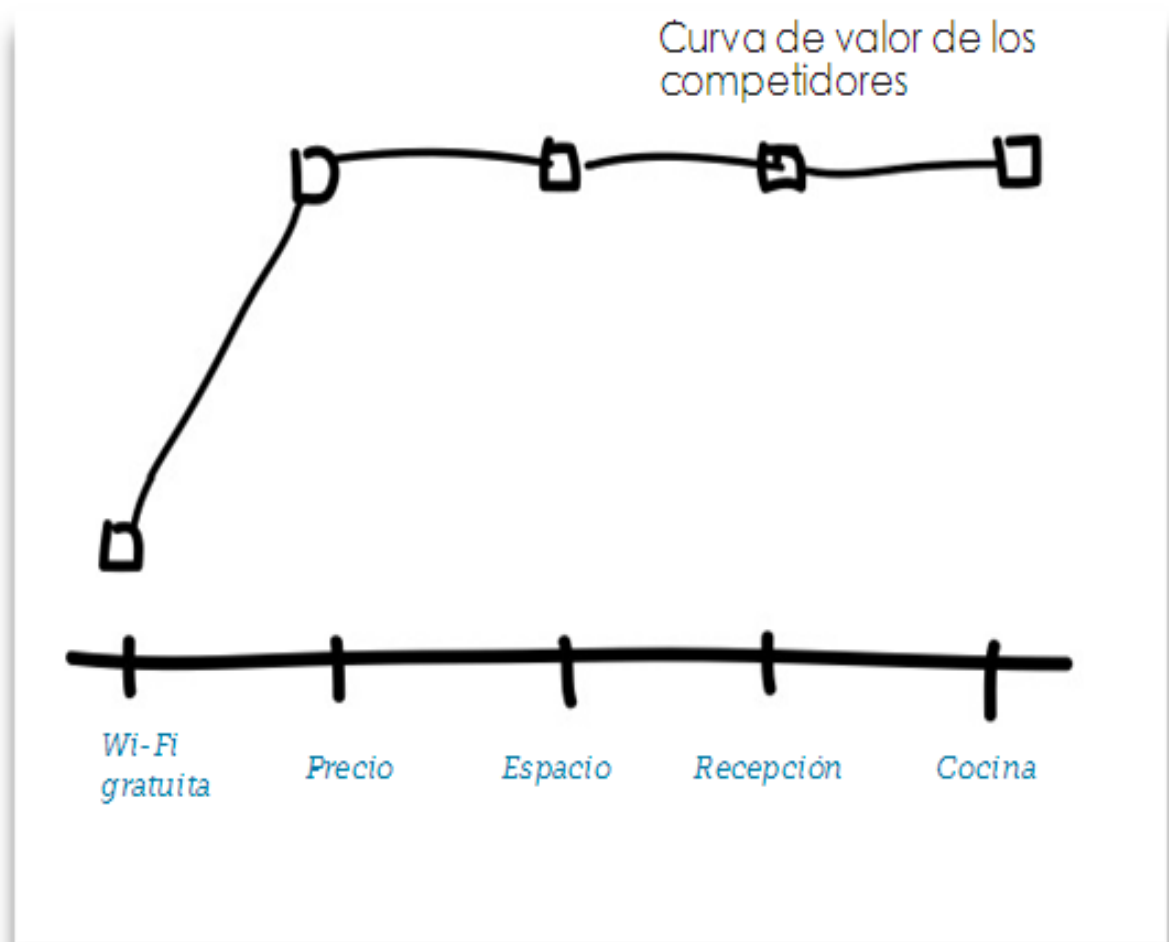


ps://www.youtube.com/watch?v=9OybI0IsrL0

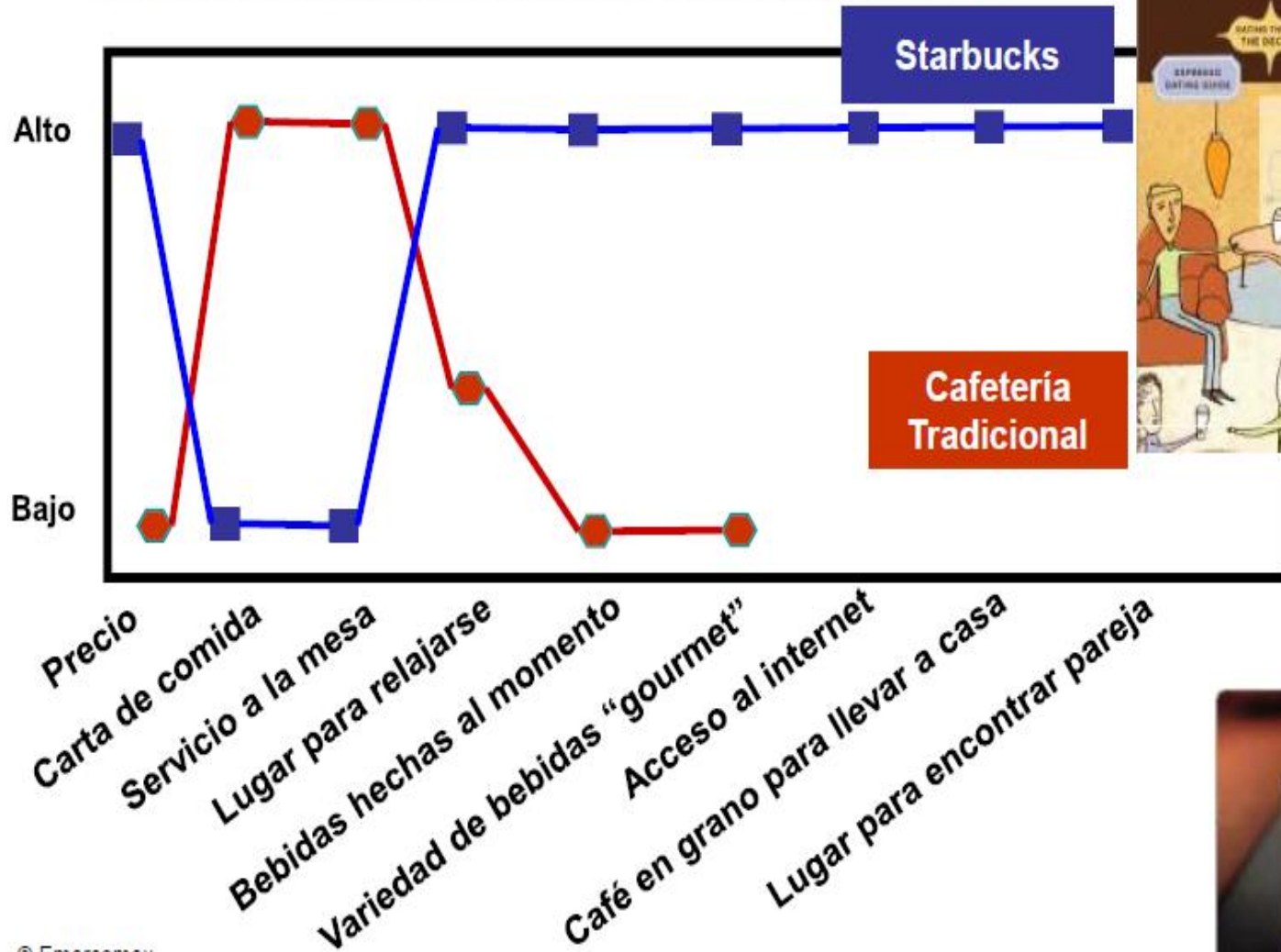
# Metodología: Curva de Valor del Sector o Competidores

Marcamos cómo se comporta el sector

Definimos las variables clave de nuestro mercado



# Las curvas de valor para las cafeterías se han transformado radicalmente

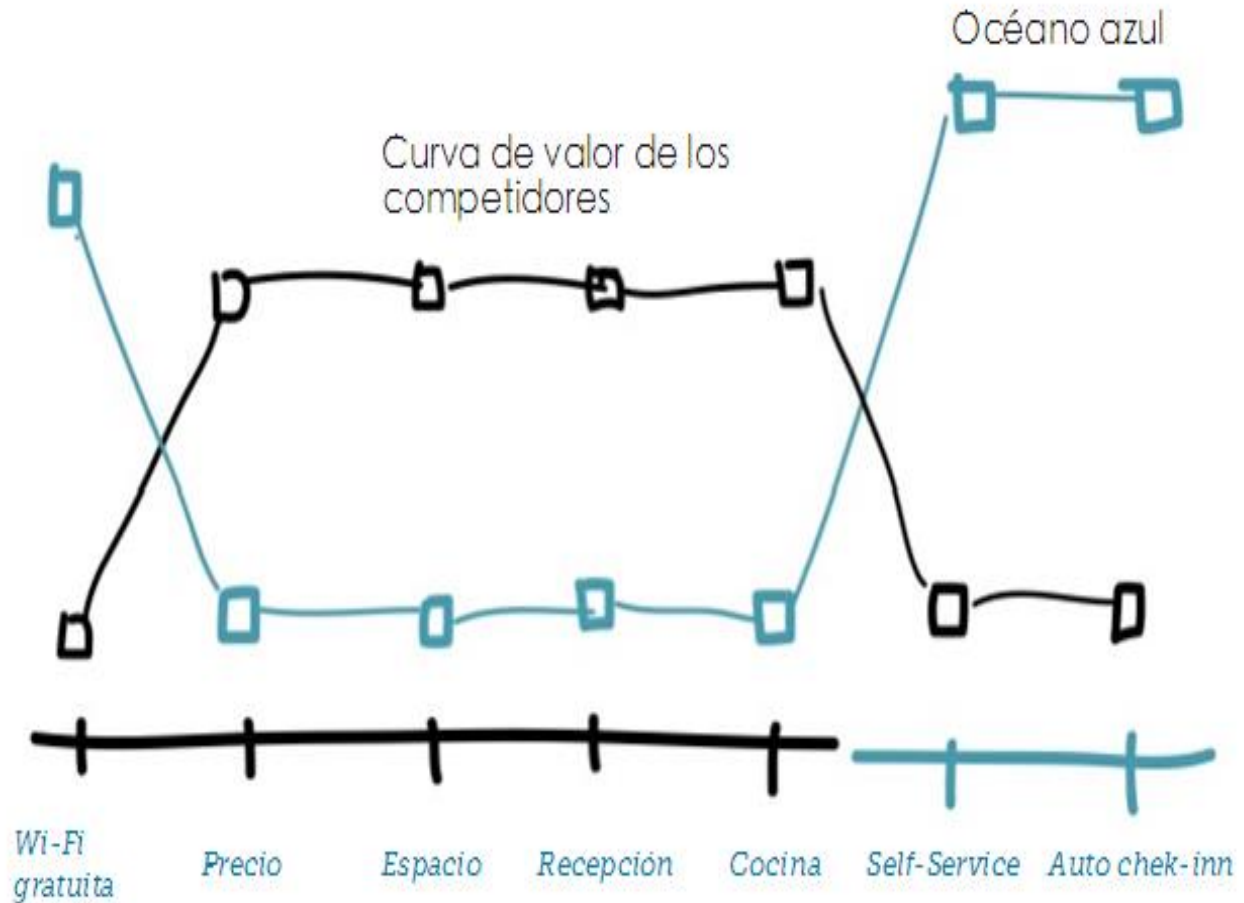


# Metodología: Aplicación de la Matriz C-R-E-A



# Metodología: Dibujar la nueva Curva de Valor

Dibujamos la nueva curva de valor



# Taller: Desafío – Challenge

- 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 !!!**