

L A B O R A T O R I O
CREACTIVO

MARCELO CARRETTO + JESSICA STEBNIKI

Taller 04

Aterrizaje

¿Cómo estás hoy?

¿Qué no puede faltar en tu picada ideal?

Si ejercitas tu habilidad para detectar conexiones, aumentarás tu capacidad de pensar creativamente.

- **Hay que encontrar la causa raíz del problema,**
no el problema inicial mal planteado.
- **Hay que focalizarse en la función útil principal,**
no en los componentes.
- **Hay que innovar en el producto correcto,**
no en cualquiera.
- **Hay que mejorar los parámetros principales en valor,**
no en todos.

Ideas para que todo fluya

- No compitas, **crea**.
- No te encapriches, **escucha**.
- No juegues solo/a, **jugá en red**.
- No te repitas, **evoluciona**.
- No quieras todo, **prioriza**.
- No te rindas, **insistí**.

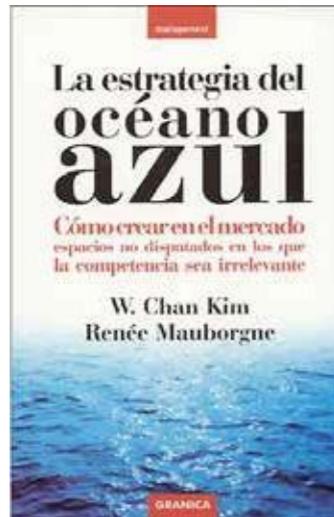
SPIDERMIND

Herramienta creativa para desarrollar nuevos productos que desafían las fronteras de su categoría.

 Marcelo Carretto 2019

ANTECEDENTES

La Estrategia del Océano Azul de W. Chan Kim y Renée Mauborgne.



El principal enfoque que se maneja en el libro es la de **ampliar nuevos horizontes** donde no se hayan satisfecho necesidades y **buscar los límites del sector**.

Se basa en tomar características de los sustitutos del producto o servicio que queremos modificar y generar productos intermedios que toman características del original en el centro y otras características de los sustitutos en el aro exterior.

Técnica de creatividad creada en 2019 por Marcelo Carretto inspirada en La Estrategia del Océano Azul de W. Chan Kim y Renée Mauborgne.

**Los clientes difícilmente puedan
imaginar la manera de crear espacios
sin competencia en el mercado.**

**Tienden a pensar en lo que ya
conocen y a pedir “más por
menos”**

**EL NO
CLIENTE**

10 a 20% tienen bicicleta

¿Por qué el resto no tiene?

[80 a 90%]

¿Quienes tienen bicicleta
propia y la usan?

Mercado inexplorado
No clientes que se encuentran en mercados distantes

Clientes que conscientemente
rechazan la oferta

Próximos a ser clientes

Mercado
actual

REDEFINIR LAS FRONTERAS Y PAUTAS DEL MERCADO

Autos x km.

OCÉANO ROJO VERSUS OCÉANO AZUL

Estrategia de Océano Rojo

Competir en mercados ya existentes

Vencer a la competencia

Escoger entre costo y diferenciación

Explotar la demanda ya existente

Estrategia de Océano Azul

Crear nuevos espacios de mercado

Volver a la competencia irrelevante

Procurar un mejor costo y una mayor diferenciación

Crear y capturar nueva demanda

CREACIÓN DE CATEGORÍAS



EMBAJADORES
ACTIVIA

SUMATE AL DESAFÍO,
**PROBÁ ACTIVIA DURANTE
14 DÍAS Y LLEVATE
UN PACK X 2 GRATIS!!**



SPIDERMIND

Se basa en tomar características de los sustitutos del producto o servicio que queremos modificar y generar productos intermedios que toman características del original (en el centro) y otras características de los sustitutos (aro exterior).

Técnica de creatividad creada en 2019 por Marcelo Carretto inspirada en La Estrategia del Océano Azul de W. Chan Kim y Renée Mauborgne.

SPIDERMIND

1) DISPARADOR

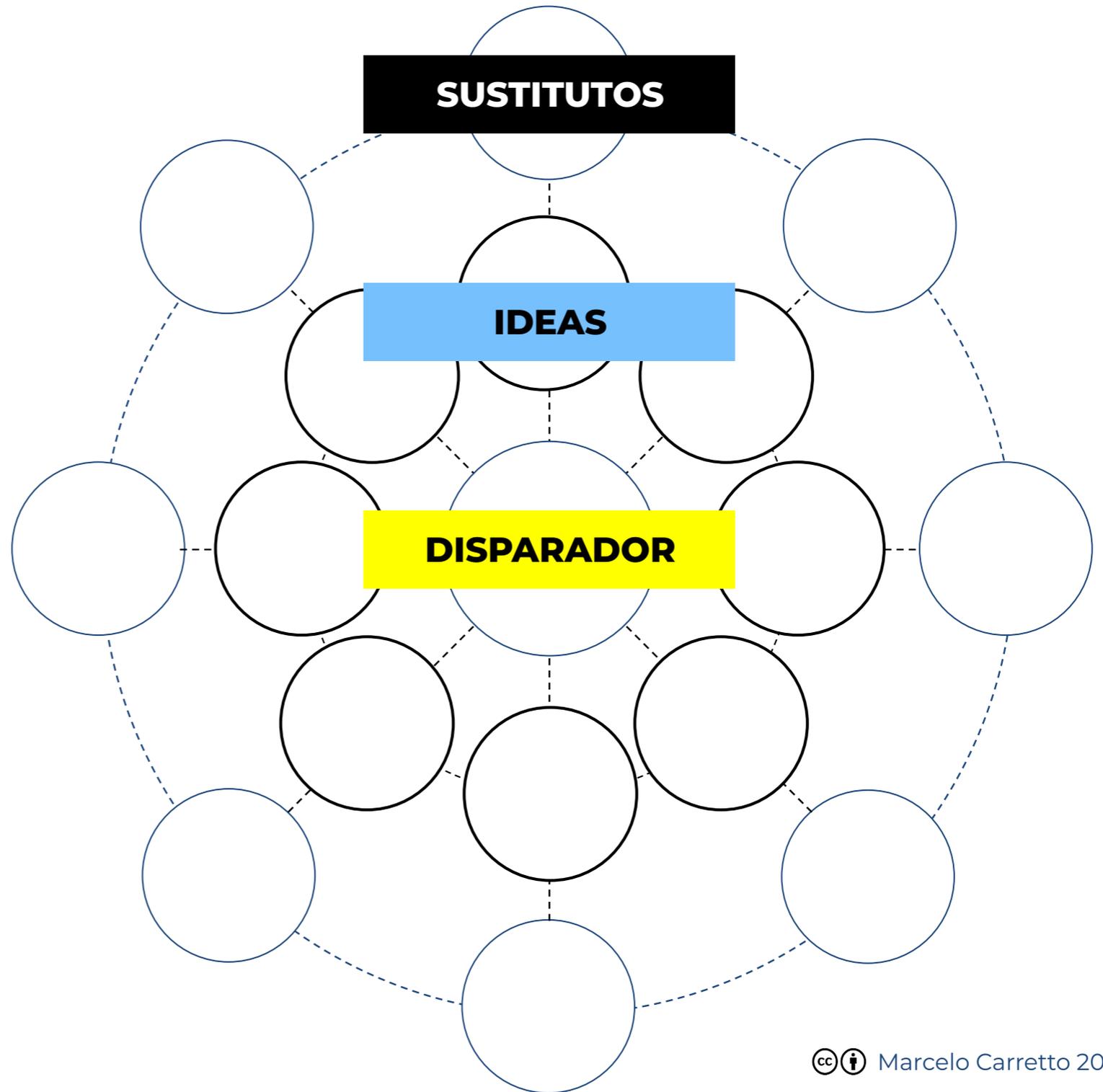
Escriba en el centro el producto/servicio sobre el cuál quiere generar ideas. Es importante que sea específico en la descripción, no nos estamos refiriendo a un genérico o a la categoría sino a un producto concreto.

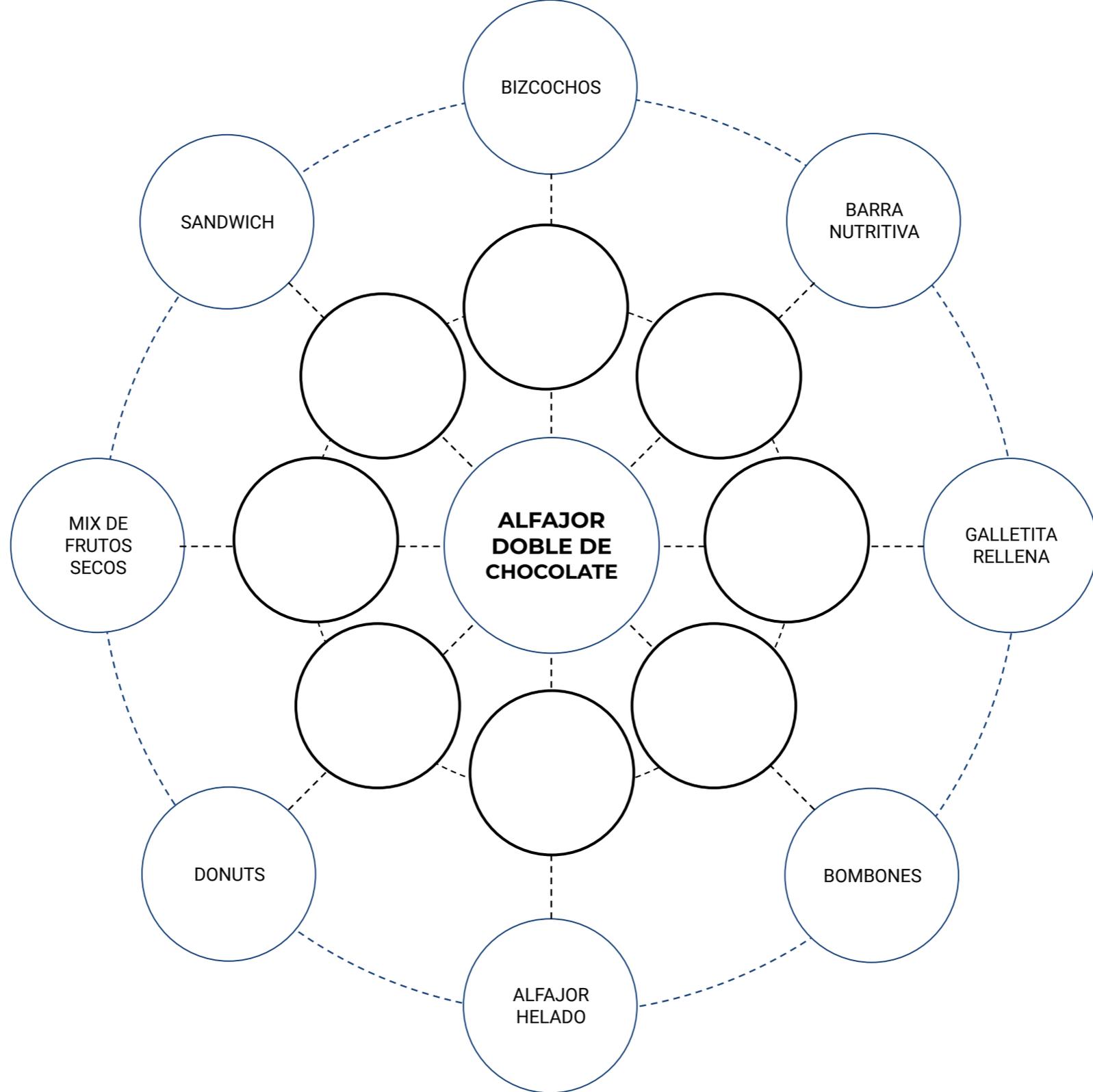
2) SUSTITUTOS

En el lado exterior del círculo externo coloque sustitutos.

3) IDEAS

En los círculos intermedios proponga ideas de productos buscando trasladar características entre los productos de ambos extremos.







Caso práctico

Supongan que las contrataron de una empresa de refrescos para desarrollar un nuevo producto.

Vamos a aplicar esta técnica para desarrollar ideas.

Selección de ideas

Seleccionar dos ideas

(pueden combinar varias soluciones)

CONCEPTO 1

CONCEPTO 2

TIEMPO
SUGERIDO

7

MINUTOS

CONCEPTO 1		
Me gusta _ _ _ _ _. Aspectos positivos que me interesan de la propuesta	Deseo _ _ _ _ _. Aspectos que no están considerados en la propuesta y me gustaría se incluyeran.	Me pregunto _ _ _ _ _. Dudas o aspectos que no se entienden de forma clara.
CONCEPTO 2		
Me gusta _ _ _ _ _. Es importante que administren el tiempo para abordar ambos conceptos y completar algo de información en TODOS los campos	Deseo _ _ _ _ _.	Me pregunto _ _ _ _ _.

Desarrollo de conceptos

Tarjeta de concepto

Una idea puede parecer genial para muchas personas, pero a menudo se debe a que diferentes personas entienden cosas diferentes.

Para hacer esto de una manera estructurada, desarrollamos la tarjeta de concepto

Concept card

Describir al cliente, ¿para quién es este producto?

¡A dibujar! Visualiza tu solución.

¿Cuál es el **servicio que ofrecen** para resolver el problema del cliente? Describan su solución

¿Qué problema del cliente están resolviendo?
Describir las necesidades del cliente le impedirá crear un producto que nadie quiere.

Cómo ganar dinero. ¿Cuáles son las primeras ideas de financiación que tienen?

**Presentar
las ideas**

PITCH ¿Cómo resumir su idea y presentarla a posibles miembros del equipo, mentores, clientes o inversores?

PITCH - ESTRICTO	
Para	[usuario objetivo]
quien/es	[necesidad o problema]
el	[nombre del producto]
es una	[categoría de mercado]
ese/que	[beneficio(s) clave]
a diferencia de	[competencia]
nuestro producto	[diferenciador(es) único(s)]

PITCH - ESTRICTO	
Para	arquitectos, encargados de obra y prevencionistas
quien/es	necesitan realizar un seguimiento de qué tipo de trabajo se está realizando en la obra y qué medidas de seguridad se tomaron
el	CSWWP
es un	sistema de permisos de seguridad
ese/que	que crea, rastrea y audita el trabajo de seguridad mediante cámaras / fotos y genera permisos de inicio de tareas
a diferencia de	los sistemas actuales basados en una visita presencial en obra
nuestro producto	es a distancia y se puede acceder a él desde cualquier lugar

PITCH - ESTRICTO	
Para	arquitectos, encargados de obra y prevencionistas
quien/es	necesitan realizar un seguimiento de qué tipo de trabajo se está realizando en la obra y qué medidas de seguridad se tomaron
el	CSWWP
es un	sistema de permisos de seguridad
ese/que	que crea, rastrea y audita el trabajo de seguridad mediante cámaras y genera permisos de inicio de tareas
a diferencia de	los sistemas actuales basados en una visita presencial en obra
nuestro producto	es a distancia y se puede acceder a él desde cualquier lugar

PITCH - Reformulado

Nuestro sistema de permisos de seguridad CSWWP es ideal para prevencionistas y encargados de obras que necesitan realizar un seguimiento de qué tipo de trabajo se está realizando en la obra en tiempo real y qué medidas de seguridad se adoptaron dado que es un sistema de permisos de seguridad que crea, rastrea y audita el trabajo de prevención de forma online en tiempo real.

Presentación

¡A dibujar! Visualiza tu solución.

PITCH - Reformulado

Vamos a presentar nuestros pitches