

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

MARCELO CARRETTO + JESSICA STEBNIKI

Taller 05

Repaso:

* Laboratorio creActivo tiene 8 clases

CLASE 1	CLASE 2	CLASE 3	CLASE 4
<ul style="list-style-type: none">· Motivación intrínseca· Usos originales para un paraguas· Búsqueda de problemas	<ul style="list-style-type: none">· Declaración de desafíos· Usos originales para una almohada y un rollo de ph· Brainstorming silencioso· Potenciador de ideas	<ul style="list-style-type: none">· Matriz de tendencias y tecnologías· Desarrollo de ideas	<ul style="list-style-type: none">· Spidermind
CICLO 1			


**USTED
ESTÁ
AQUÍ**

CLASE 5	CLASE 6	CLASE 7	CLASE 8
<ul style="list-style-type: none">· Presentación de 1er ciclo.· Inicio 2do ciclo· Evil 8's· 635			
CICLO 2			

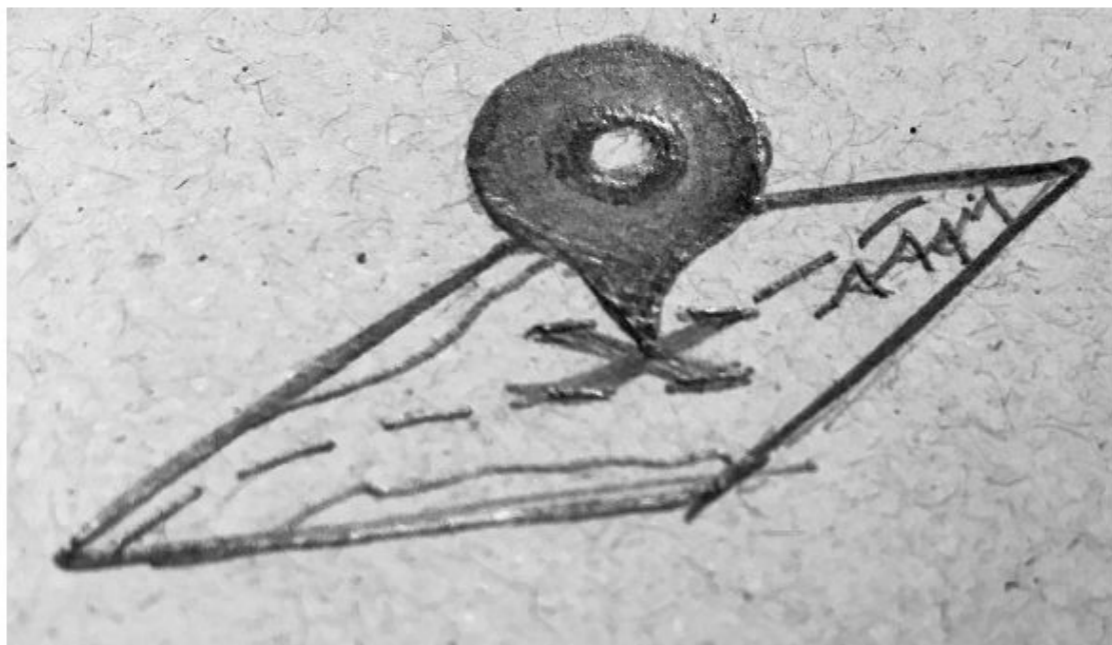
Aterrizaje

¿Cómo estás hoy?

**Vamos a
presentar
nuestros pitches**

Presentación

¡A dibujar! Visualiza tu solución.



PITCH - Reformulado

Nuestro emprendimiento PUNTO DE ENCUENTRO es ideal para personas de mediana edad con hijos y/o con jornadas laborales y familiares extensas que necesitan recomponer su vida social. Buscan conectarse con nuevos amigos o reencontrarse con tus diferentes grupos de amigos, mediante el envío de variadas propuestas a los distintos grupos o usuarios, facilitando concretar los encuentros ya que fija el día, la hora y el lugar.

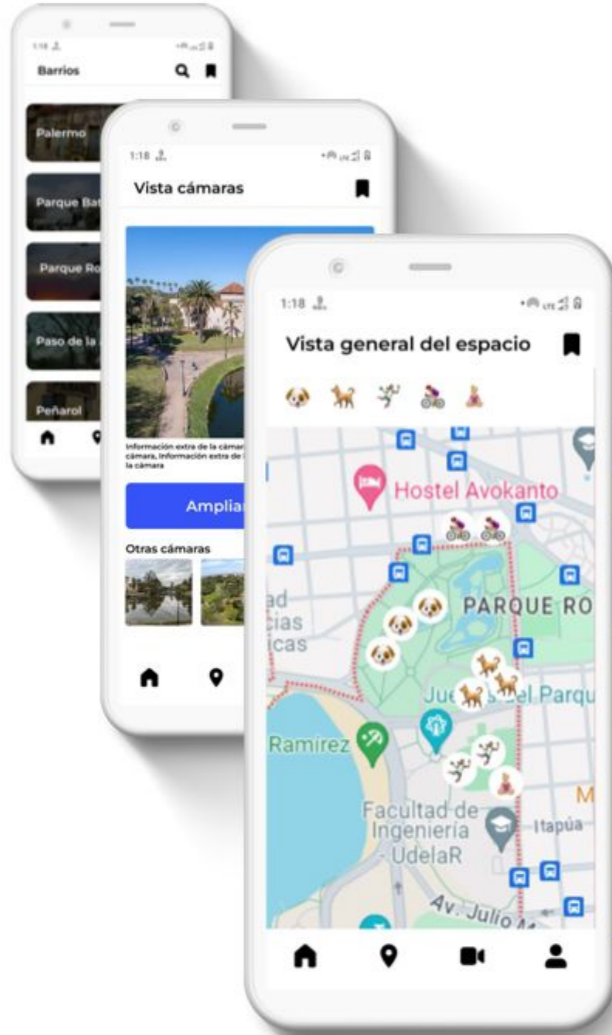
PUNTO DE ENCUENTRO busca la experiencia de disfrutar la preparación y cocinado de platos clásicos (típicos de encuentros de amigo), intercambiando ideas y propuestas, con la consigna de que sean eventos accesibles, convenientes y distendidos.

Estas celebraciones de la Amistad se podrán llevar a cabo en tardecitas y noches de fin de semana o feriados en espacios acordados.

Con juegos de mesa entre participantes, con catas de vinos, cervezas, postres especialidades. Escuchando y bailando playlist de música armadas por los participantes.

Presentación

¡A dibujar! Visualiza tu solución.



ParqueYa!

Descubrí tu ciudad de otra forma

PITCH - Reformulado

¿A vos, que no sabes a donde ir a pasear? ¿Donde llevar tu perro o los niños? ¿Te preocupa la seguridad o cuantas personas hay en el espacio?

¡ParqueYa te lo resuelve!

Bajate la app al celu! Está diseñada para ofrecerte información de los espacios públicos en tiempo real, ideal para saber donde salir a correr, hacer deporte, pasear a tus mascotas o llevar a los niños.

¿Que nos hace únicos? nuestra app incluye vista real del espacio y monitorea la capacidad del parque para evitar multitudes

Tenés la posibilidad de ser parte de una red de contactos, te permite saber a donde ir por barrio y lo mejor, ¡podés filtrar según tus intereses!

Bajate ParqueYa! y descubrí tu ciudad de otra forma, entonces, ¿a dónde vamos?

**Vamos a comenzar con un segundo ciclo
basado en un caso**

Equipos de trabajo ciclo 2

EQUIPO 1

Pablo Baratt
Leandro Cabrera
Valeria Valez

EQUIPO 2

Alejandro Ferreira
Florencia Ghio
Romina Lacoste

Uy! alquilar

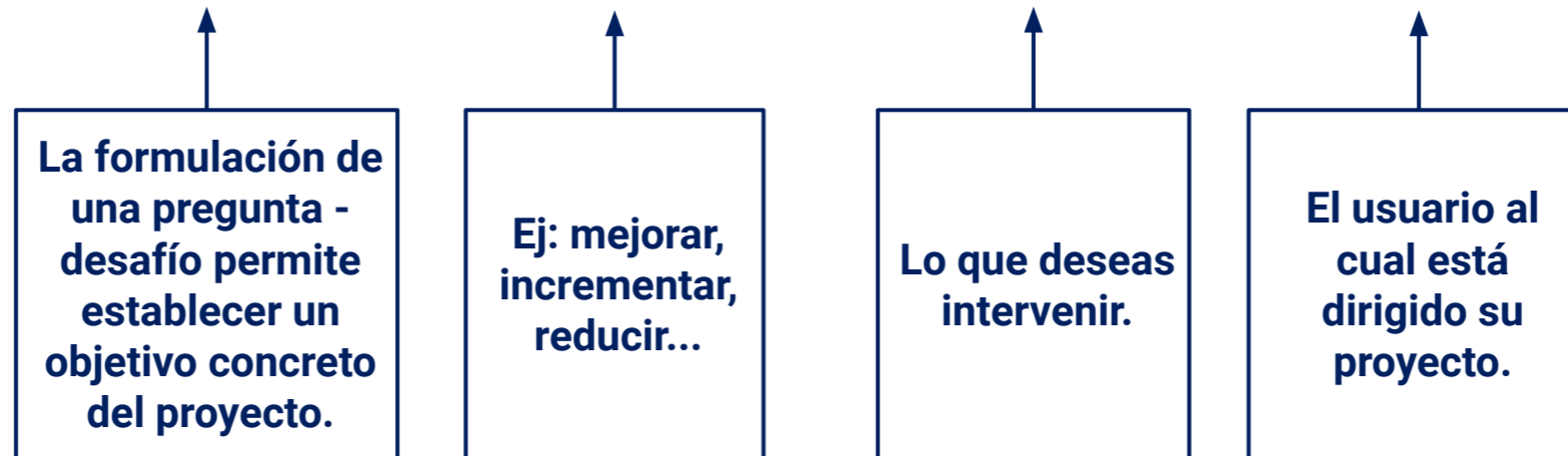
¿Cómo podríamos...

¿Cómo podríamos...

La técnica consiste en replantear las preguntas con la intención de convertir problemas en desafíos. La forma de hacer la pregunta sugiere que una solución es posible y que se puede solucionar de varias maneras.

Defina el desafío de innovación

¿Cómo podríamos / verbo / intervención / usuario?



Ejemplo: ¿Cómo podríamos / facilitar / el acceso al servicio de transporte / de un usuario en situación de discapacidad para que pueda realizarlo de manera independiente?

Defina el desafío de innovación

	¿Cómo podríamos...
Un verbo [ej: mejorar, incrementar, reducir].	facilitar
Lo que deseas intervenir.	el proceso de alquiler de una vivienda permanente en Montevideo
El usuario al cual está dirigido su proyecto.	para dueños y arrendatarios.

ADVERTENCIA

SOLUCIONES = PRODUCTOS O SERVICIOS

Buscamos soluciones dentro del ámbito de los productos o servicios.

NO BUSCAMOS CAMPAÑAS

Las técnicas usadas en publicidad y comunicación creativa difieren de las utilizadas para productos o servicios y no son el foco del curso.

Enmarca tu desafío

Enmarca tu desafío [ejemplo]

¿Cuál es el problema que intentas resolver?

El proceso de alquiler de una vivienda es costoso, engorroso y falta de transparencia.

Ahora indique el resultado clave que está tratando de lograr.

Facilitar y mejorar el proceso de alquiler de una vivienda permanente de forma que ambas partes tengan información relevante y certera en todo el proceso.

Escriba los aspectos importantes del contexto o las limitaciones que debe tener en cuenta.

Las inmobiliarias brindan información parcial y por momentos engañosa.

Los portales tienen diferentes criterios de clasificación (Número de habitaciones o dormitorios) y publicación.

No se acumula información ni se generan aprendizajes.

Es muy costoso para las partes.

Viaje del usuario

Viaje del usuario

Es una herramienta que nos permite plasmar de manera gráfica en un pseudo-mapa, cada una de las **etapas, interacciones, y elementos por los que atraviesa nuestro usuario** durante todo el ciclo de información, adquisición, uso y post-uso de nuestro servicio.

Importancia

Permite comprender mejor las expectativas del usuario y es crucial para optimizar su experiencia.

TIEMPO
SUGERIDO

7

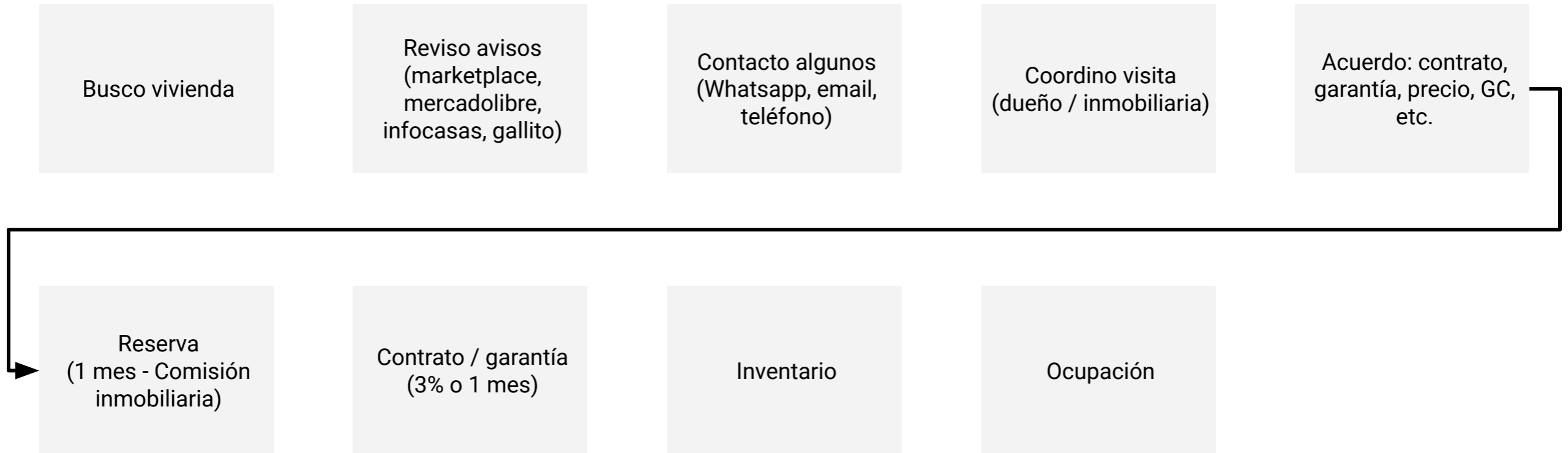
MINUTOS

Viaje del usuario



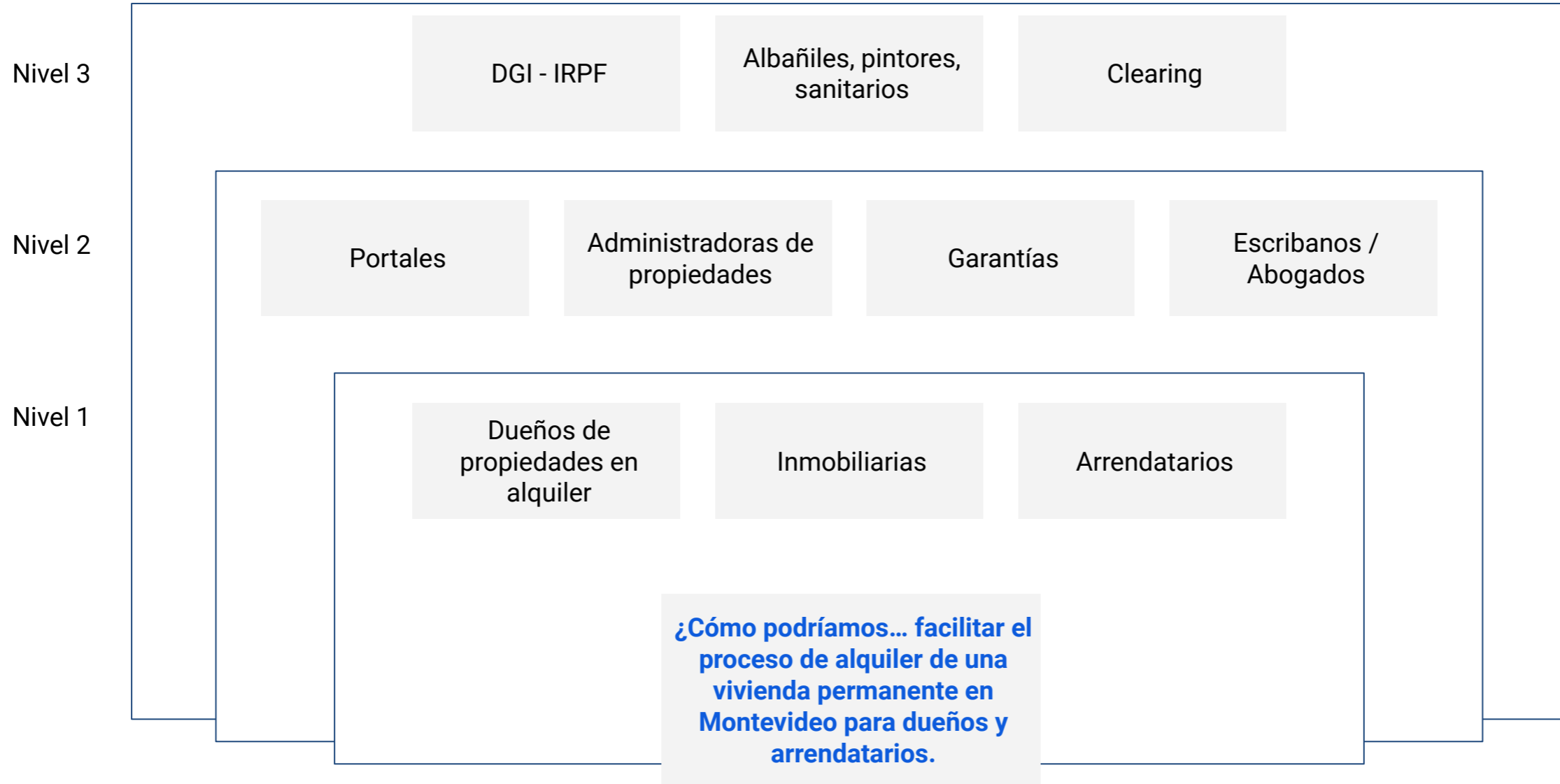
Se hace para un usuario tipo. No lo compliques demasiado, máximo 10 pasos.

Viaje del usuario



Se hace para un usuario tipo. No lo compliques demasiado, máximo unos 10 pasos.

Mapa de actores



Idear

Al comienzo,
no es tener la idea correcta,
se trata de **crear la mayor**
cantidad de posibilidades.

La operación básica de la actividad creativa es la **búsqueda de alternativas**



¿Hay otra manera?



¿Nuevas asociaciones?



¿Qué más puede hacerse?

Si tienen una sola idea no pueden elegir, van a desarrollar esa porque no hay otra.

Desestimulen al crítico interior

No critiquen las ideas de los compañeros

Busquen fomentar la cantidad

Integren y creen a partir de las ideas de otros

**LAS BUENAS IDEAS
SALEN DE LAS MALAS,
PERO SOLO SI HAY SUFICIENTES.**

**Y EL QUE TIENE MÁS IDEAS...
SUELE TENER LA MEJOR IDEA**

SETH GODIN

Evil 8's

Herramienta creativa

El camino seguro

No importa la industria, la cultura de la empresa o el país, inducir la mentalidad de “fallar rápido, aprender rápido” no es tan fácil como parece.

En un mundo donde valoramos los resultados, las decisiones inteligentes y los líderes influyentes, la presión por el desempeño genera mucha ansiedad y estrés. La ansiedad desencadena sesgos. Cuando confiamos demasiado en los sesgos, terminamos siguiendo el 'camino seguro'. Seguir el camino seguro significa apegarse a las viejas formas de trabajar, a las decisiones anteriores y no experimentar más.

Evil 8's

Es un enfoque estructural para expandir nuestro punto de vista que se basa en el pensamiento inverso.

Pensamiento inverso = darle la vuelta a un desafío y buscar las ideas opuestas.

Evil 8's es una mezcla de dos herramientas de ideación: Crazy 8's y brainwriting.

¿Cómo funciona?

“Tendrás que encontrar la solución más ridícula, tonta y estúpida para hacer que el problema del usuario sea aún más grave que antes. Genera las peores ideas posibles que se te ocurran y no te detengas ante nada”.

No hay reglas, criterios, ni límites para su proceso de ideación, excepto por los tiempos.

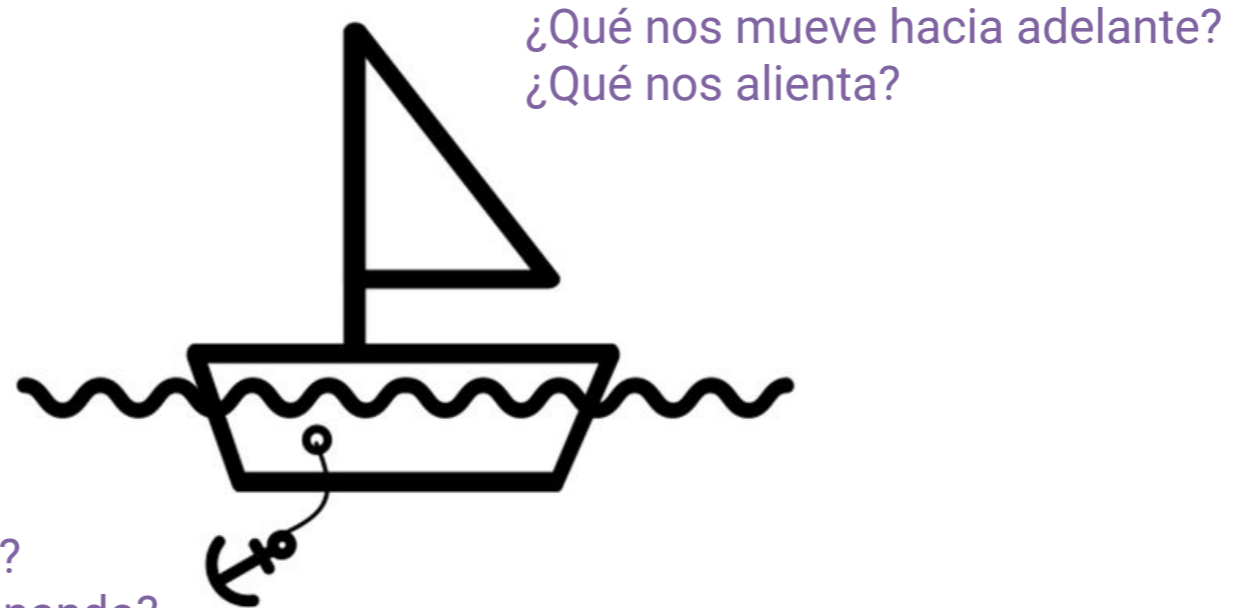
DINÁMICA ¡Chanchooo va!

Tendremos un minuto para escribir / dibujar una solución en uno de los cuadrantes y luego pasaremos al siguiente Jamboard, leemos las propuestas anteriores y sumamos una nueva. Así hasta completar 8 ideas en 8 minutos.

¿Cómo podríamos... **entorpecer, enlentecer, encarecer** el proceso de alquiler de una vivienda permanente en Montevideo para dueños y arrendatarios.

Speed boat

El velero es una bonita metáfora que nos ayuda, como equipo, a descubrir:



¿Qué nos mueve hacia adelante?
¿Qué nos alienta?

¿Qué nos detiene?
¿Qué nos está frenando?
¿Qué nos está perjudicando?

Golden circle / Sinek

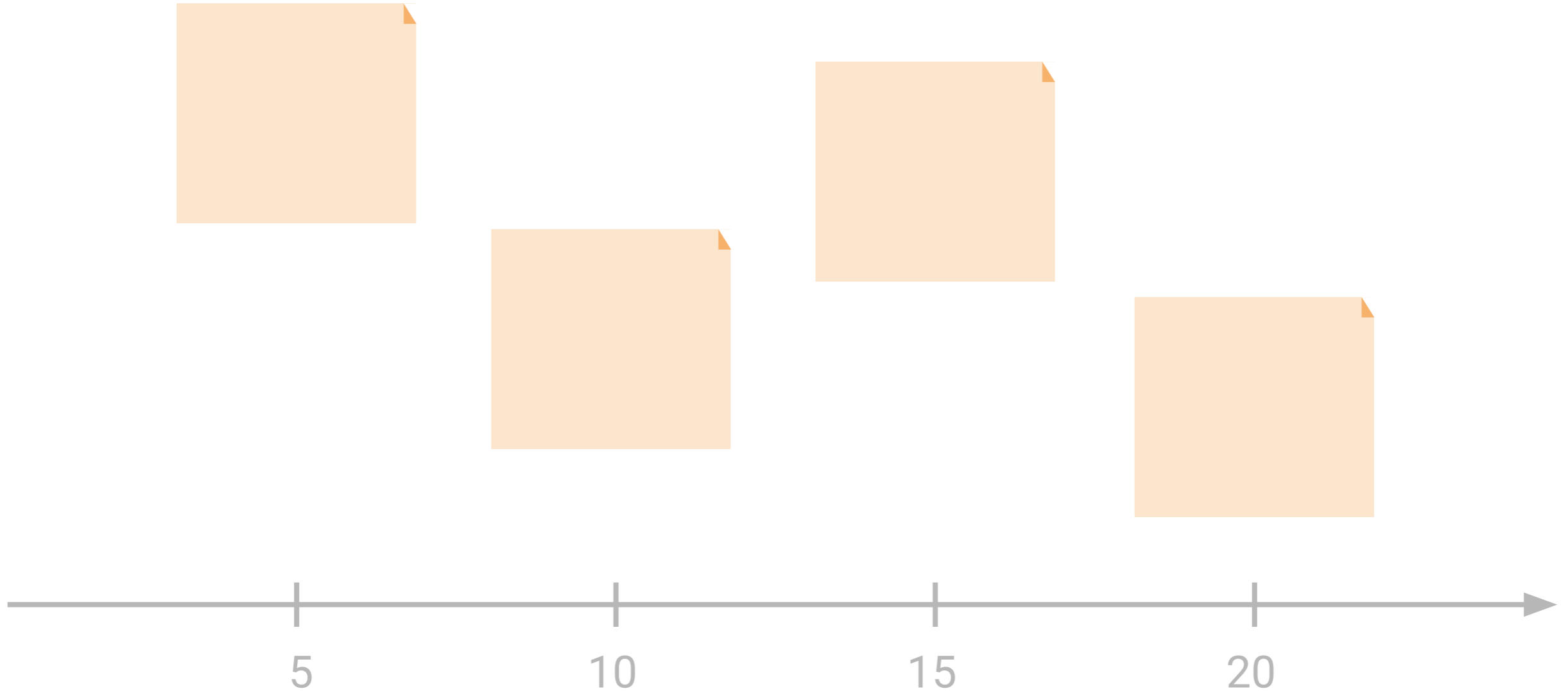
En su conferencia TED, Sinek lo resume como que las personas no compran lo que se hace, **sino el por qué se hace**. Esto quiere decir que un producto no es solo algo material, sino que es el resultado de un deseo, de una creencia o de un sueño. Para explicar el éxito de una organización, no solo hay que prestar atención a la tecnología que utilizan o a cómo desarrollan sus procesos, aunque esto también sea necesario para comprender el funcionamiento de sus operaciones.

De otro lado, hay que decir que el éxito de una empresa está vinculado a la capacidad que tiene una marca para **inspirar, reunir y encantar a un público que valora la esencia de la organización sobre cualquier otra cosa**.

https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?utm_campaign=tedsread&utm_medium=referral&utm_source=tedcomshare

Hoja de ruta de 20 años

¿Qué hará su empresa en 5, 10, 15, 20 años?





¿**Qué** hace tu compañía?

¿**Cómo** lo haces?
¿Cual es tu salsa secreta?

¿**Por qué** existe
tu empresa?