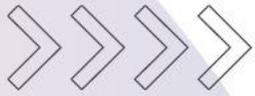
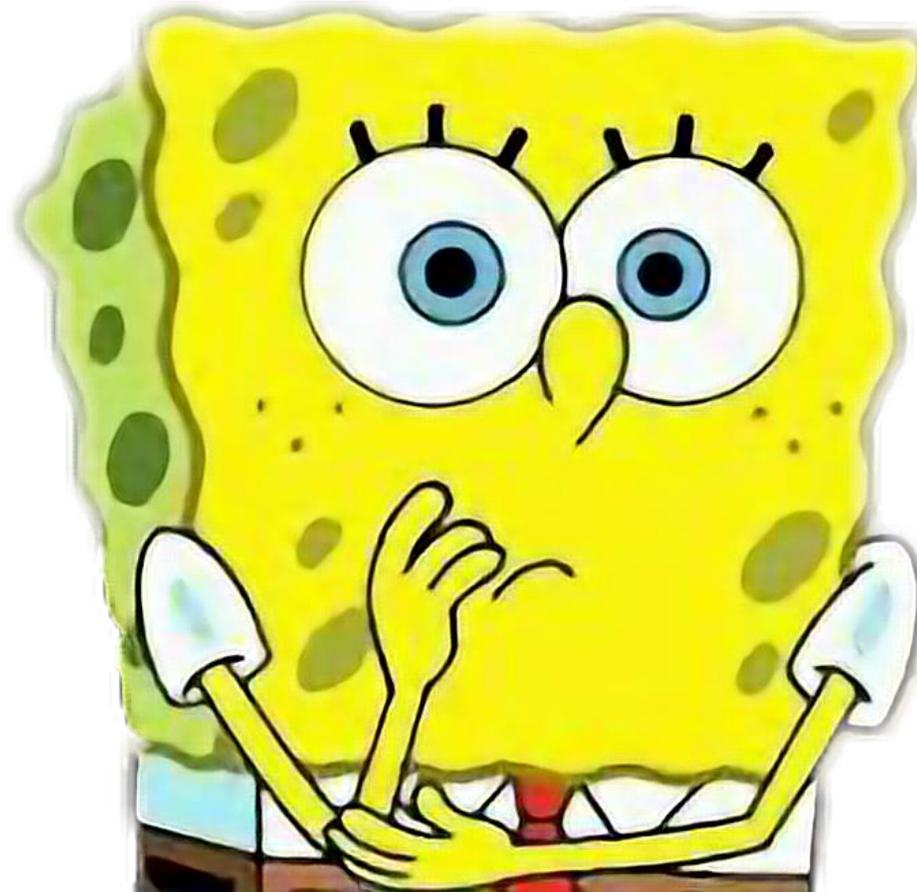


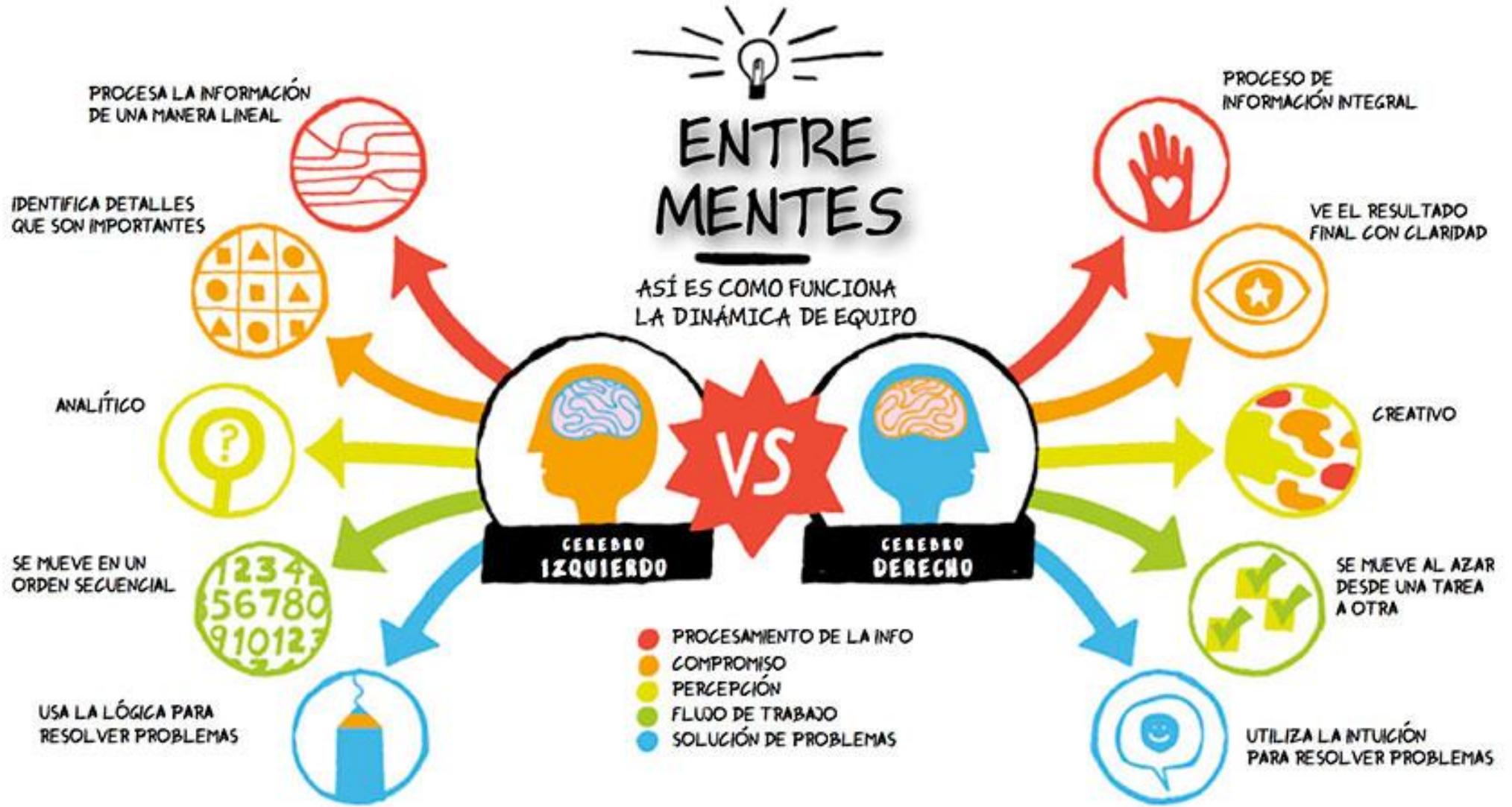
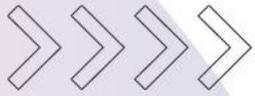


# CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

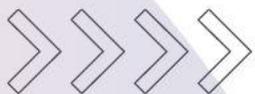


# CREAR E INNOVAR... ¿ Es lo mismo?









**creativo**

versus

**innovador**



**salta...**

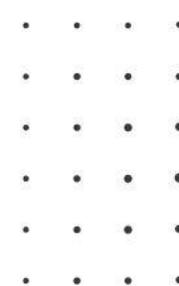
genera ideas  
rompe barreras

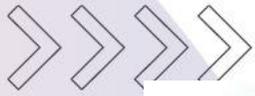


**salta & aterriza**



implementa ideas  
construye futuro



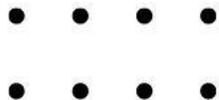
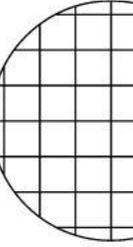


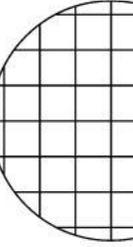
**CREAR**

**INNOVAR**



# Las verdaderas innovaciones... ¡NO TIENEN FECHA DE VENCIMIENTO!



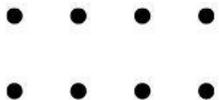


“

Para crear lo fantástico,  
primero debemos  
entender lo real.

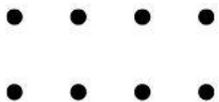
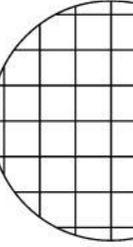
**Walt Disney**

”

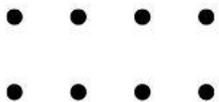
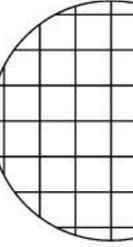


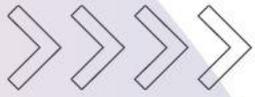
# TÉCNICAS PARA MOTIVAR NUESTRA CREATIVIDAD

- Tormenta de Ideas
- Leer y actualizarse con las noticias.
  - Experiencias ajenas
  - Diarios de observación



# TIPOS DE INNOVACIÓN

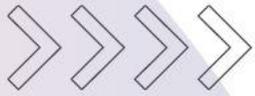




Mejorando las características y / o  
usos del producto.

DE PRODUCTOS

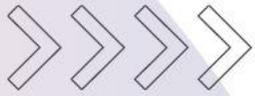




# Mejorando métodos de producción o distribución

**DE PROCESOS**

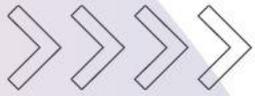




# Cambio en el diseño, empaque y promoción del producto.

DE MARKETING





Implementar nuevos métodos organizacionales en el negocio, organización del trabajo y/o relaciones al exterior.

**ORGANIZACIONAL**

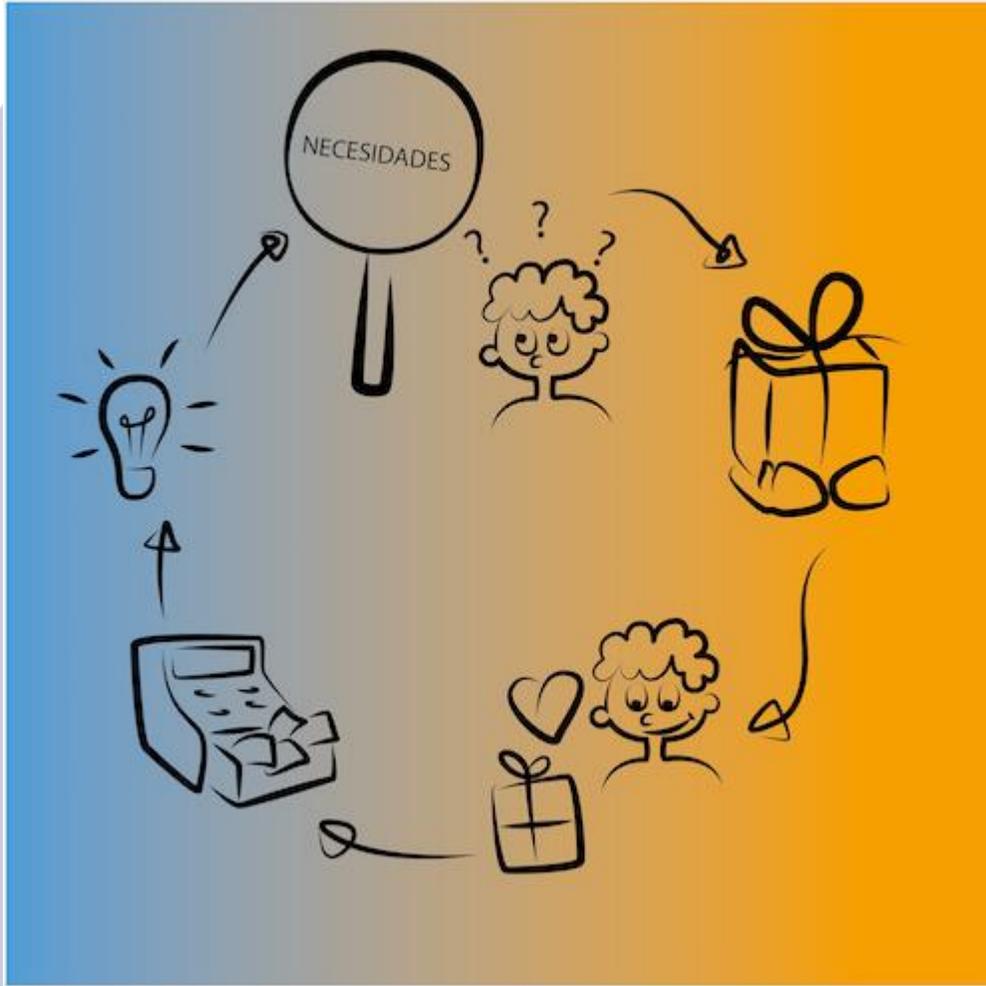


**ii ENTENDAMOS  
NUESTRO  
NEGOCIO !!**



# ¿CONOCES A TUS CLIENTES?





## PROPUESTA DE VALOR

Cómo puede tu empresa satisfacer a un cliente de nicho de manera eficiente y precisa.

**¿Qué me hace diferente?**

**¿Por qué elegirme a mí?**

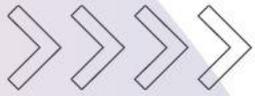
# Lienzo para la Propuesta de Valor

## Mapa de Valor



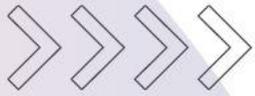
## Perfil del cliente





# BUSINESS MODEL CANVAS





**OBJETIVO DE DEFINIR MODELO DE NEGOCIOS:**

**¡GENERAR INGRESOS!**

