



MÓDULO III

NUESTROS PROCESOS DE INNOVACIÓN

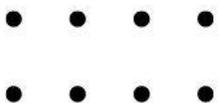
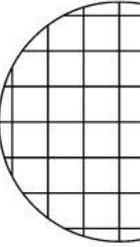


- 1. CONOCEMOS A NUESTRO CLIENTE**
- 2. IDENTIFICAMOS OPORTUNIDADES**
- 3. VALIDAMOS CON UN ESTUDIO DE MERCADO**
- 4. HACEMOS NUESTRA INVESTIGACIÓN**

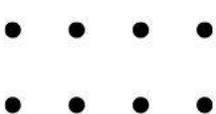
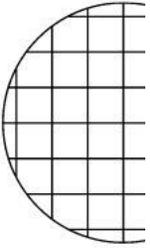
iiii NOS MANTENEMOS EN CONSTANTE INNOVACIÓN !!!!!



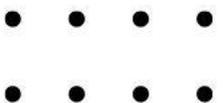
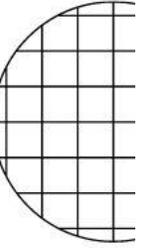
¿TE IMAGINAS ESTO SIN PROCESOS DE INNOVACIÓN?



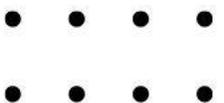
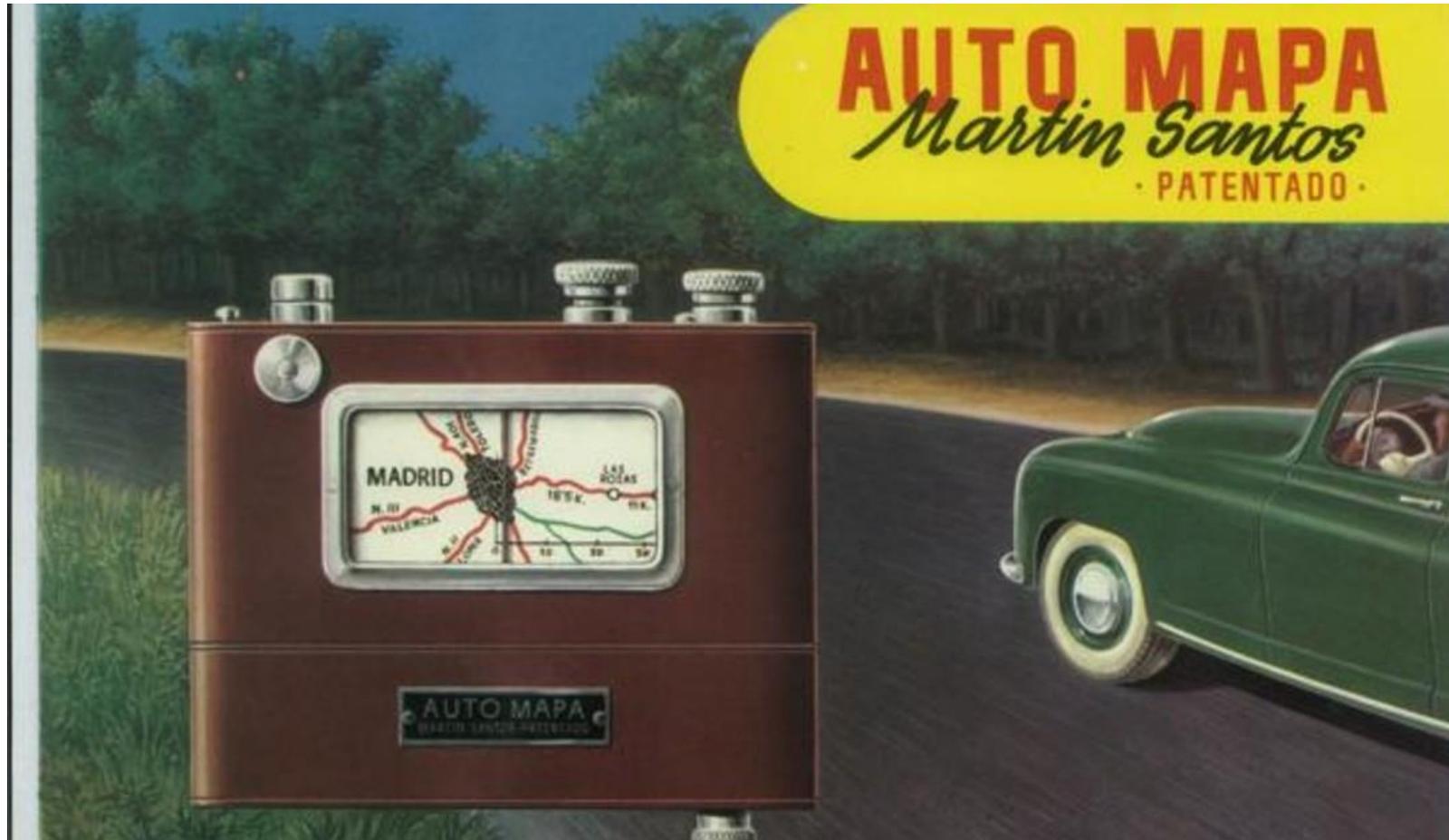
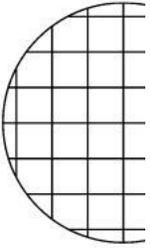
¿TE IMAGINAS ESCUCHANDO MÚSICA DE ÉSTA FORMA?



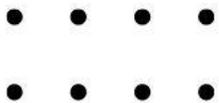
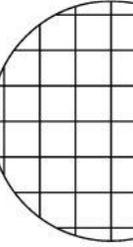
¿CÓMO TE IRÍA CON UN DELIVERY ASÍ PARA TU NEGOCIO?



¿QUÉ TAL TE IRÍA CON ÉSTE GPS?

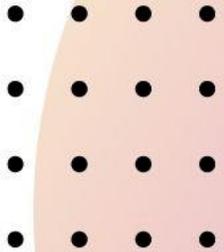


¿INNOVAR ES SOLO PARA LOS GRANDES?



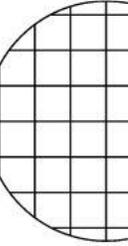
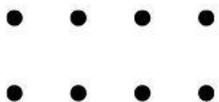
¿INNOVAR ES SÓLO PARA LOS GRANDES?

1. Puedes añadirle elementos tecnológicos.
2. Incluye mejoras funcionales en productos existentes.
3. Busca mejores rendimientos en los productos.
4. ¿Haz puesto atención al empaque?

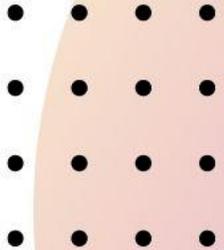


¿LO TUYO SON SERVICIOS?

1. Ofrece servicios nuevos agregados que puedan generar nuevas fuentes de ingreso.
2. Modifica la manera en cómo se presta un servicio actualmente.
3. Incluye beneficios a servicios que ya existen.

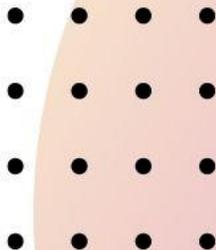
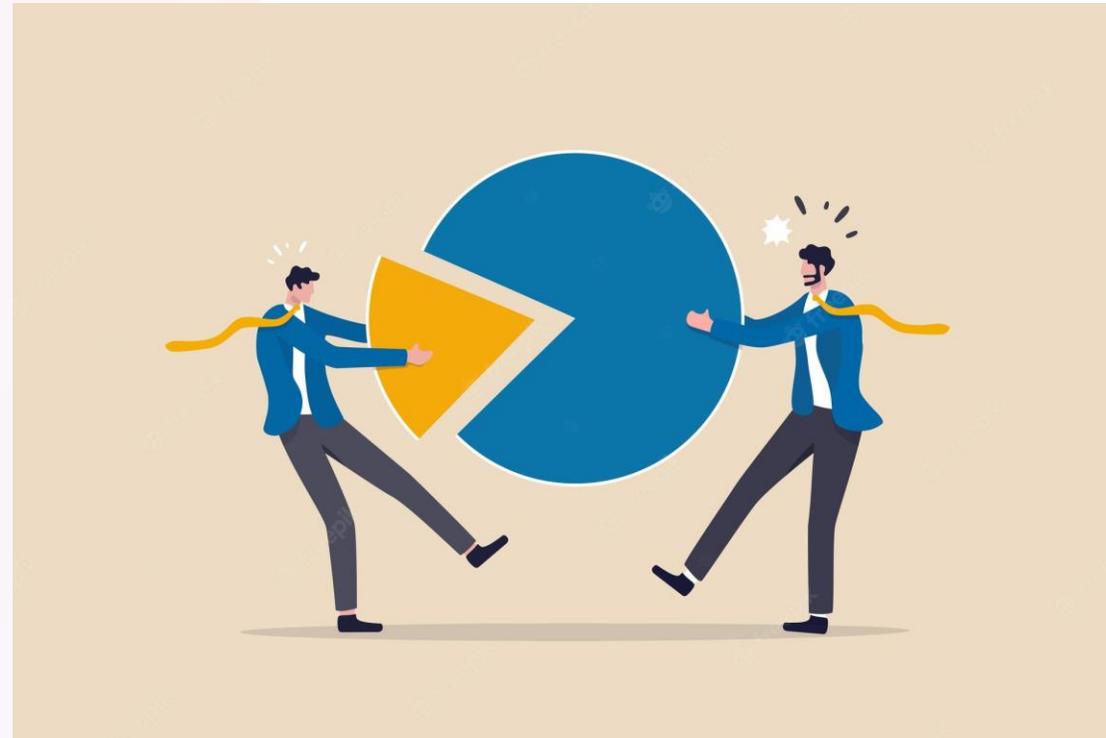


**¡OJO! Innovar es válido sólo cuando
es parte de una estrategia**



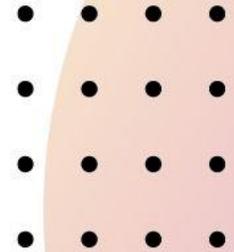
a. MAYOR CRECIMIENTO Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO

Debes buscar llegar a un mayor número de consumidores.



b. AUMENTA LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA

A mayor innovación, más ventaja competitiva. Elementos innovadores te posiciona como única y diferente.



c. RECONOCIMIENTO DENTRO DE LA COMPETENCIA

Señales claves de innovación permiten ser reconocidas. Las hace convertirse en las primeras opciones de elección.



Ventajas



Mayor
crecimiento y
participación

1



Aumenta la
competitividad
de la empresa

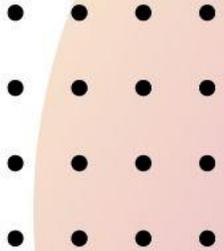
2



Mayor valor de
marca

3

Innovación de productos



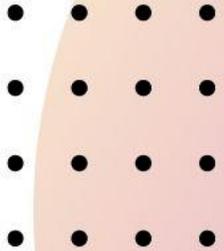
TEN EN CUENTA:

*** Identifica los riesgos. Tu estrategia puede ser un gran éxito o no tener aceptación.**

*** Analiza tu presupuesto. Tu inversión en innovación debe producir retorno. En caso no sea exitosa, el costo financiero no debería afectar tu negocio.**

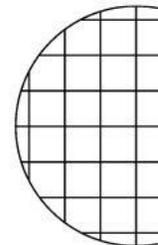
*** Establece tiempos. Debes trazarte tiempos máximos. Llegar fuera de tiempo podría darle ventaja a la competencia de aparecer antes.**

¡NO INNOVAR MATA!

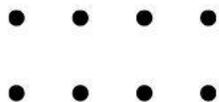


EXPERIMENTEMOS EN INNOVACIÓN

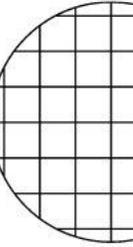
- Identifica al menos 3 empresas que sean competencia directa.
- ¿Qué hacen ellos de diferente a lo que tu haces?
- ¿Qué efecto diferenciador podrías ya implementar para hacer frente a ese proceso diferenciador? **Identifica al menos 3 oportunidades para tu negocio.**



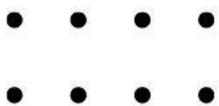
**UN VERDADERO PROCESO DE INNOVACIÓN TIENE
QUE ENFOCARSE EN TODAS LAS ÁREAS A LAS
NECESIDADES DE TU CLIENTE**

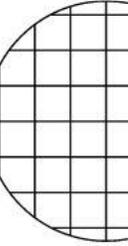


UNA BUENA SEGMENTACIÓN TE PERMITE HACER UNA BUENA SELECCIÓN DE CLIENTES



1. Eliminarás aquellos tipos de clientes **tóxicos** que no soportas.
2. Trabajarás exclusivamente con aquellos con los que estés **a gusto**.
3. **Mejorarás a nivel personal como profesional.**
4. Estarás cumpliendo con tu **objetivo** de mejorar tu calidad de vida.
5. Te **animará a ampliar servicios** al querer mantener la relación con clientes a los que ya has realizado el servicio o vendido tu producto.
6. Podrás enfocar tu estrategia de marca y de marketing con más precisión facilitando a tu público que **te encuentren más rápido**.

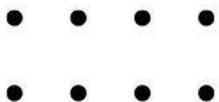




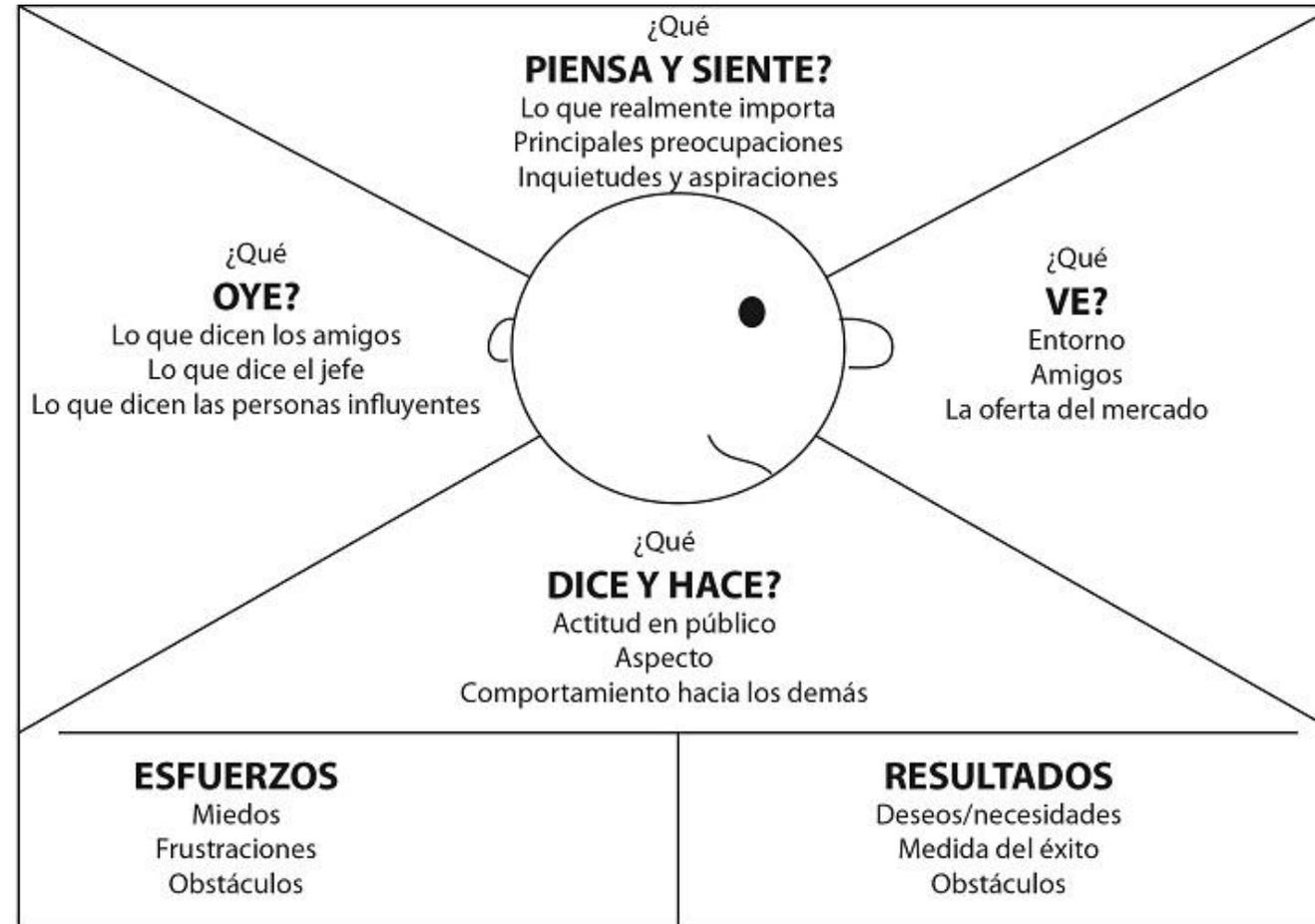
7. Lograrás esa **conexión emocional** que todos los negocios necesitan para perdurar en el tiempo, y que logran las lovemarks.

8. El índice de **riesgo** a la hora de lanzar una campaña en internet es **menor** ya que **tu mensaje llegará justo a los clientes que buscas**.

9. Podrás localizar más fácilmente las **áreas** en las que se mueve tu cliente ideal.



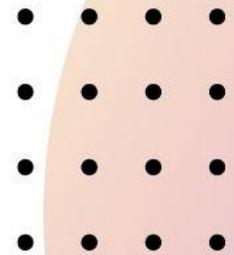
UNA BUENA SEGMENTACIÓN TE PERMITE HACER UNA BUENA SELECCIÓN DE CLIENTES



ENTREGABLE



Tomando en cuenta el siguiente paso para hacer crecer a tu negocio (Enviado ésta semana) realiza éste nuevo mapa de empatía para tu cliente.



FECHA DE ENVÍO: 04 / 07 / 2022
22 HORAS