

3:45pm – 4:30pm Panel Innovación: La transformación es cuestión de método



Rodrigo Villamil
Director Corporativo en
Nuevos Negocios
Carvajal



Esteban Mancuso
Founder / Methodology
Designer - The Real Value



Jose Alejandro Betancur
Chief Innovation Officer
Intergrupo



Jorge Restrepo
Hypercubos CDO - Founder
Moderador

Something interesting is happening

Uber

La compañía más grande de taxis
en el mundo, no tiene vehículos.

Facebook

el medio de comunicación más
popular del mundo, no produce
contenidos

Alibaba

El retailer mayor valorado no
tiene inventario

Airbnb

El proveedor más grande de
alojamientos en el mundo no posee
propiedades



¿QUÉ?
¿POR QUÉ?

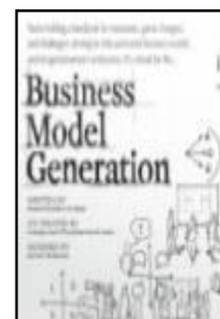
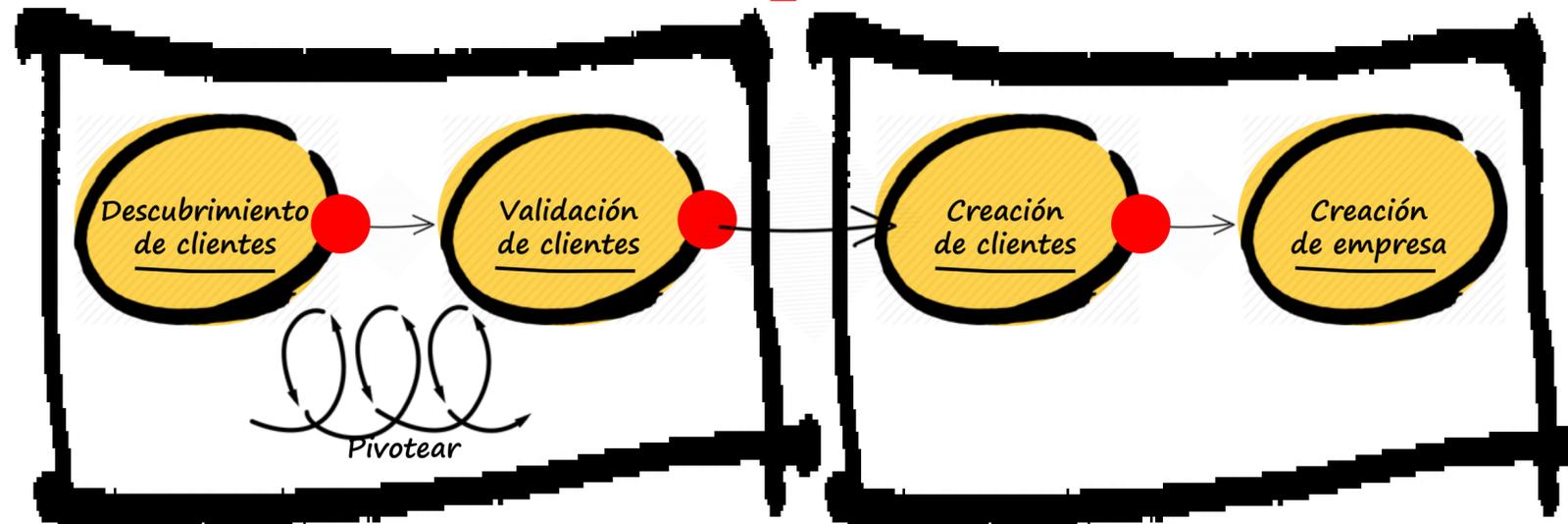
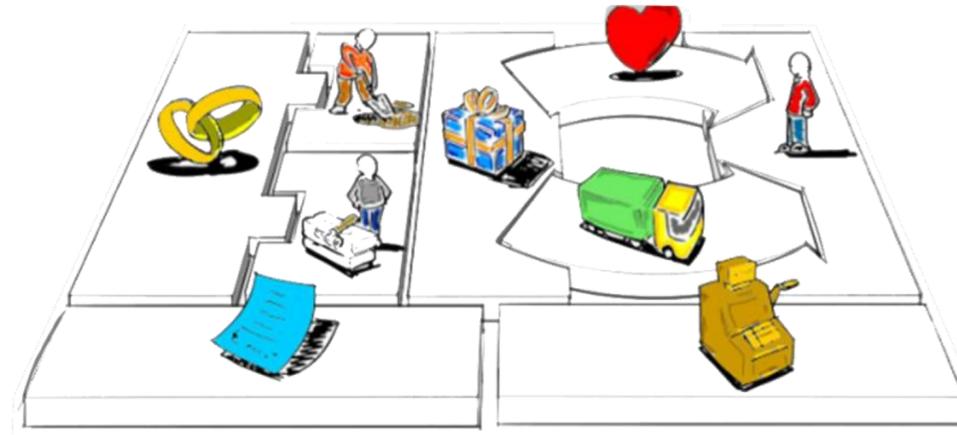
¿CÓMO?



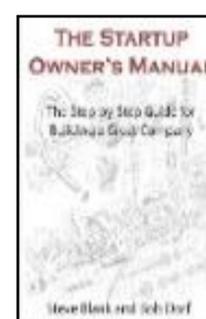
**Rodrigo Villamil
Carvajal**
Director Corporativo en Nuevos
Negocios

@VillamilRodrigo

Metodología Lean Start Up



Alexander Osterwalder



Steve Blank



Ash Maurya



Eric Ries



Esteban Mancuso
Founder/ Methodology
Designer – The real Value

@estebanmancuso

Origen de los Customer Jobs y JTBD

Necesidades Emocionales

(propósito+placer)

1. Autoestima
2. Pertenencia
3. Autonomía
4. Capacidad
5. Placer
6. Salud/Mejora física
7. Evolución personal
8. Seguridad
9. Popularidad
10. Dinero/ Lujo

- Lucha actual por lograr mis objetivos "Ayúdame a..."
- Sensación de la posibilidad de un New Me
- ADN del ser humano: evolucionar

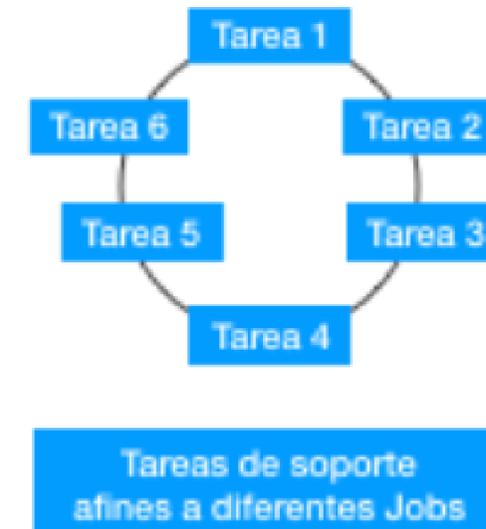
Customer Goal = Deseos de progreso → **Customer Jobs**

Cambios en el entorno* + hábitos y miedos

- Políticos
 - Económicos
 - Socio-cultuales
 - Tecnológicos
 - Ambientales
- + - Nuestra situación de vida, modelos mentales y responsabilidades (**contexto**)

Proceso para lograr el **PROGRESO** que por "lucha" se convierte en **JTBD**

- CJ 1 →
- CJ 2
- CJ 3
- CJ 4
- CJ 5
-



Para resolver el Customer Job es que contratamos **SOLUCIONES**. pero muchas veces no nos sentimos conformes con lo logrado = falta de **PROGRESO = JTBD**

Customer Goal: Alimentar a diario de manera sana a mi familia con comida hecha en casa



Customer Job: el proceso de actividades y tareas que en mi contexto me permite lograr el GOAL...situación **JTBD**...no lo están logrando

X

El innovador analiza y detecta el **JTBD** y enfocado en el **Customer GOAL** propone una nueva **Propuesta de Valor**



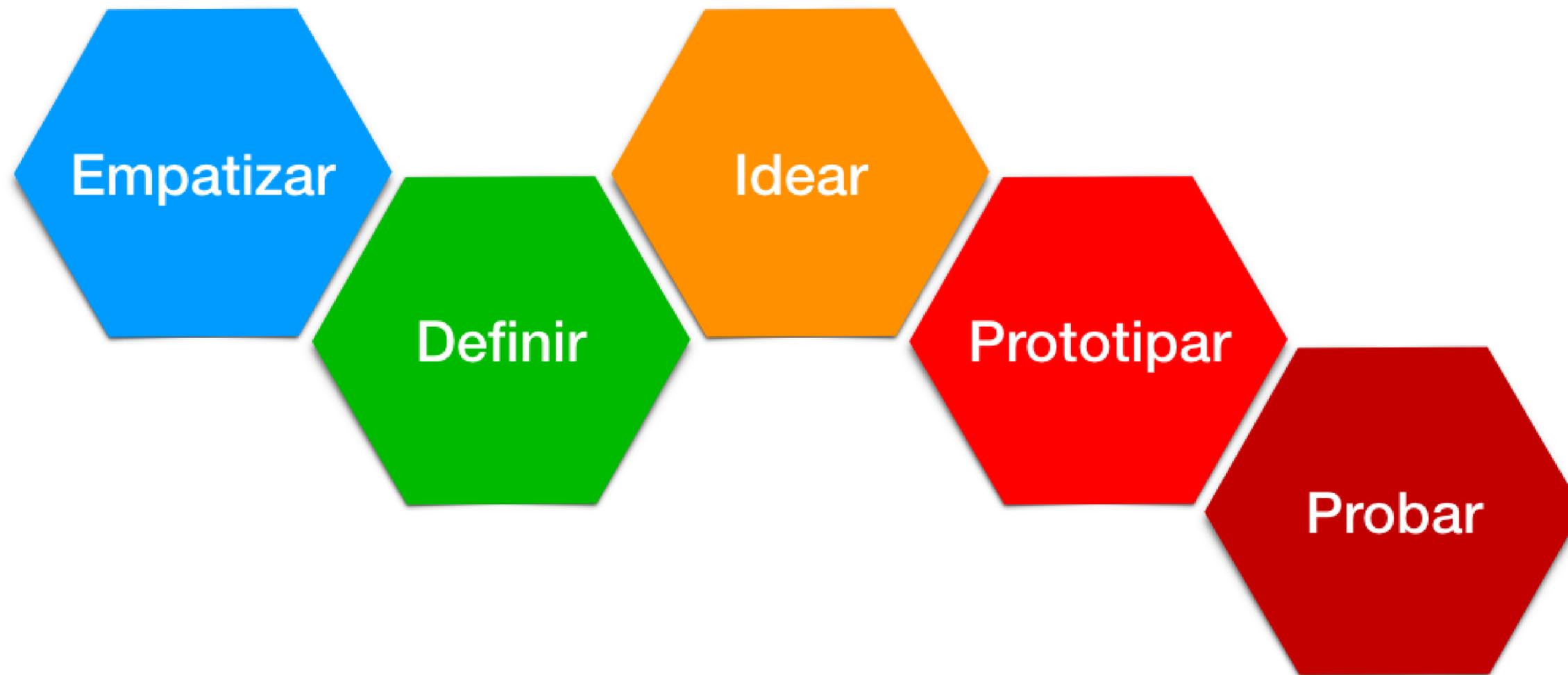
Ej. Caso Blue Apron

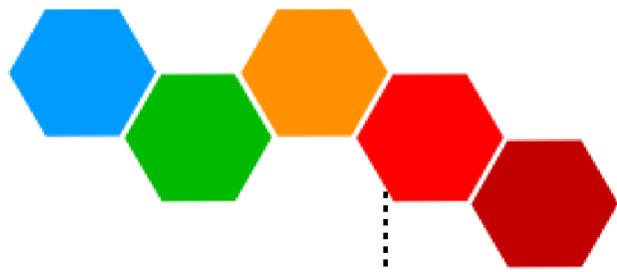


Jose Alejandro Betancur
Chief Innovation Officer
Intergrupo

@betancur

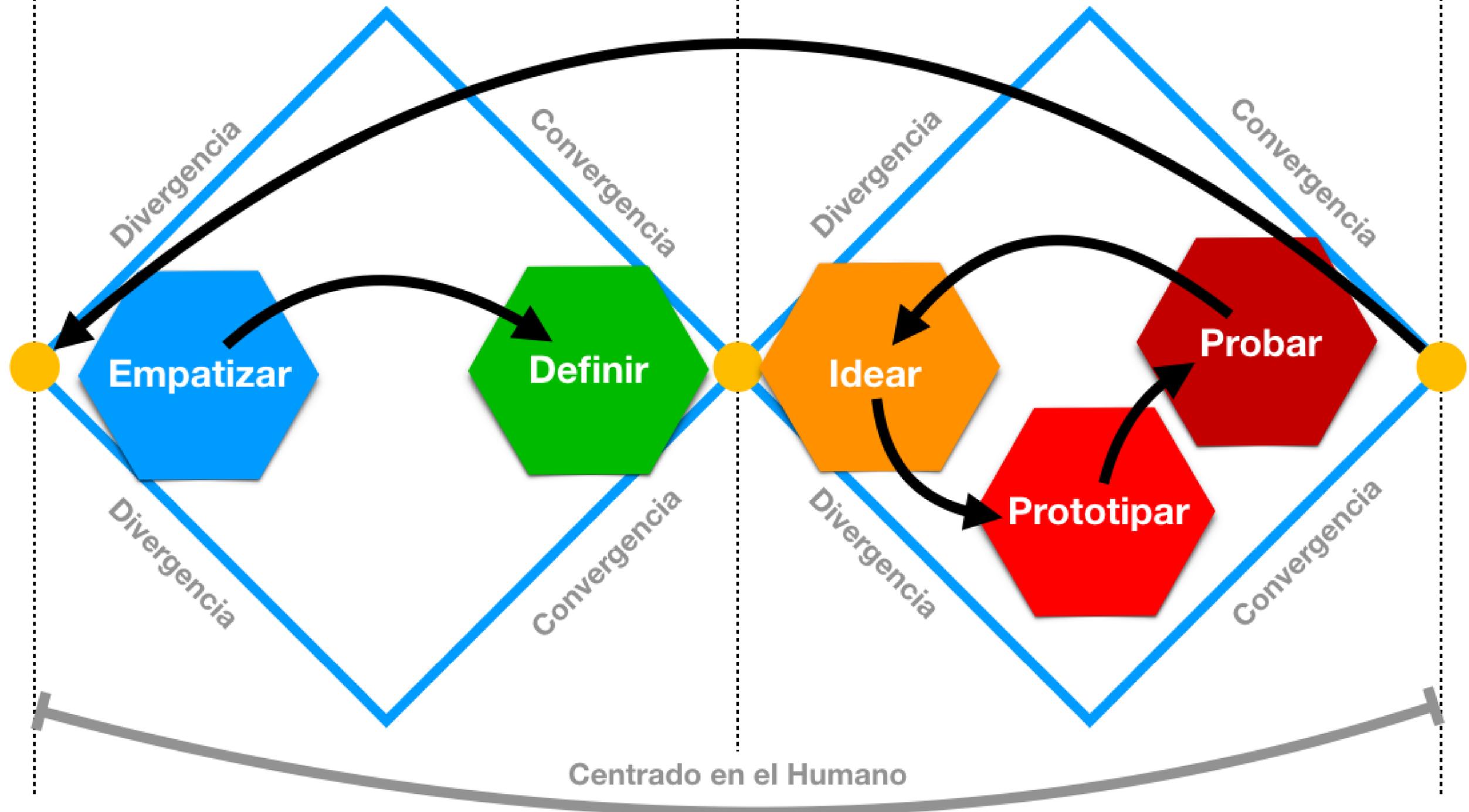
Stanford d.school Design Thinking Process





Encontrar el Problema Correcto

Encontrar la Solución Correcta

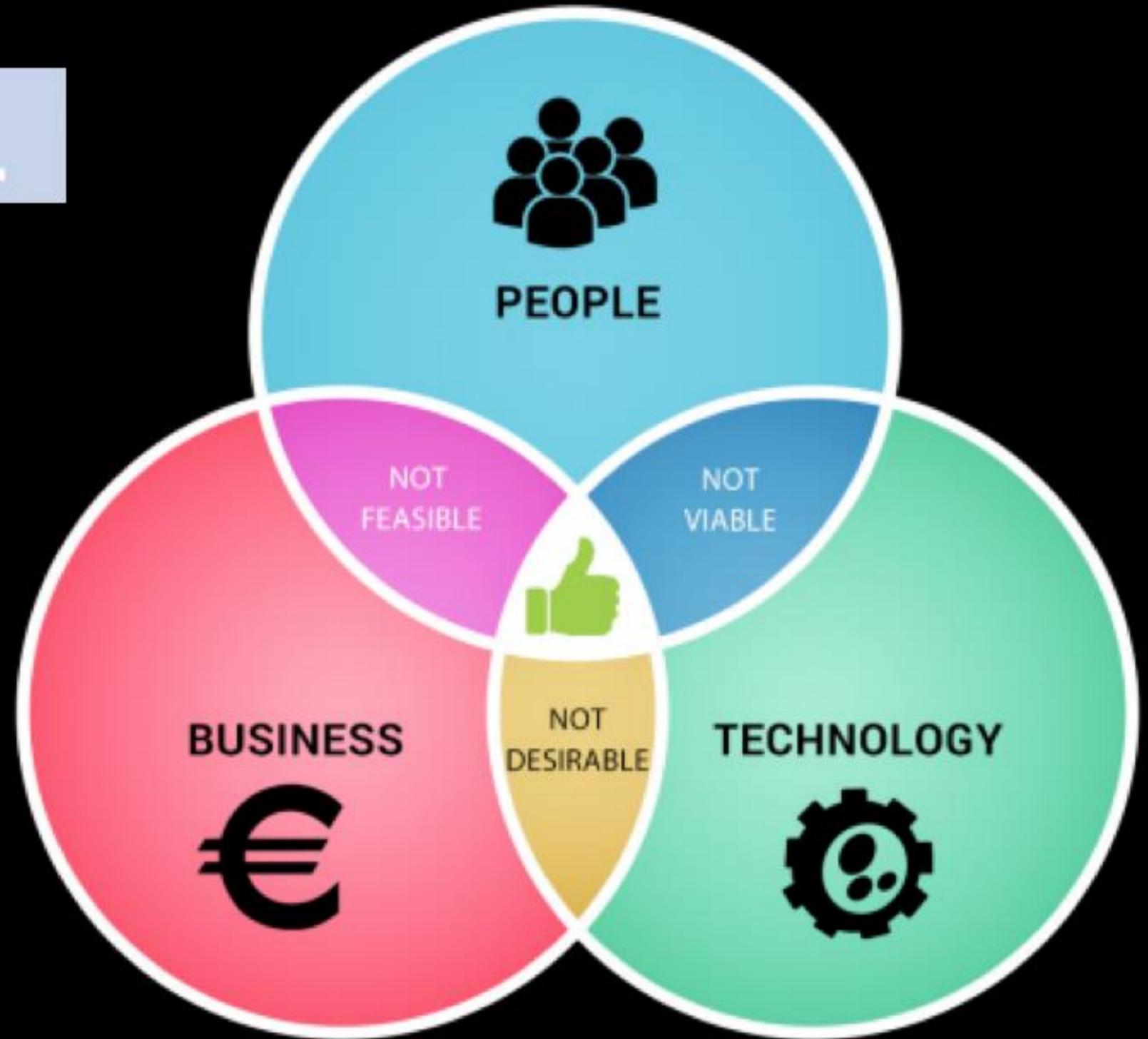




Jorge Restrepo
Hypercubos CDO
Founder
-MODERADOR-

@jolerestrepo

TRANSFORMACION DIGITAL



INICIO

CHEQUEOS

BUSCO EL RETO

ANALIZO Y ME INSPIRO

YO CREADOR

ELABORO

REPLICO Y AMPLÍO



La Metodología

B

Busco el reto

A

Analizo y
me inspiro

Y

Yo creador

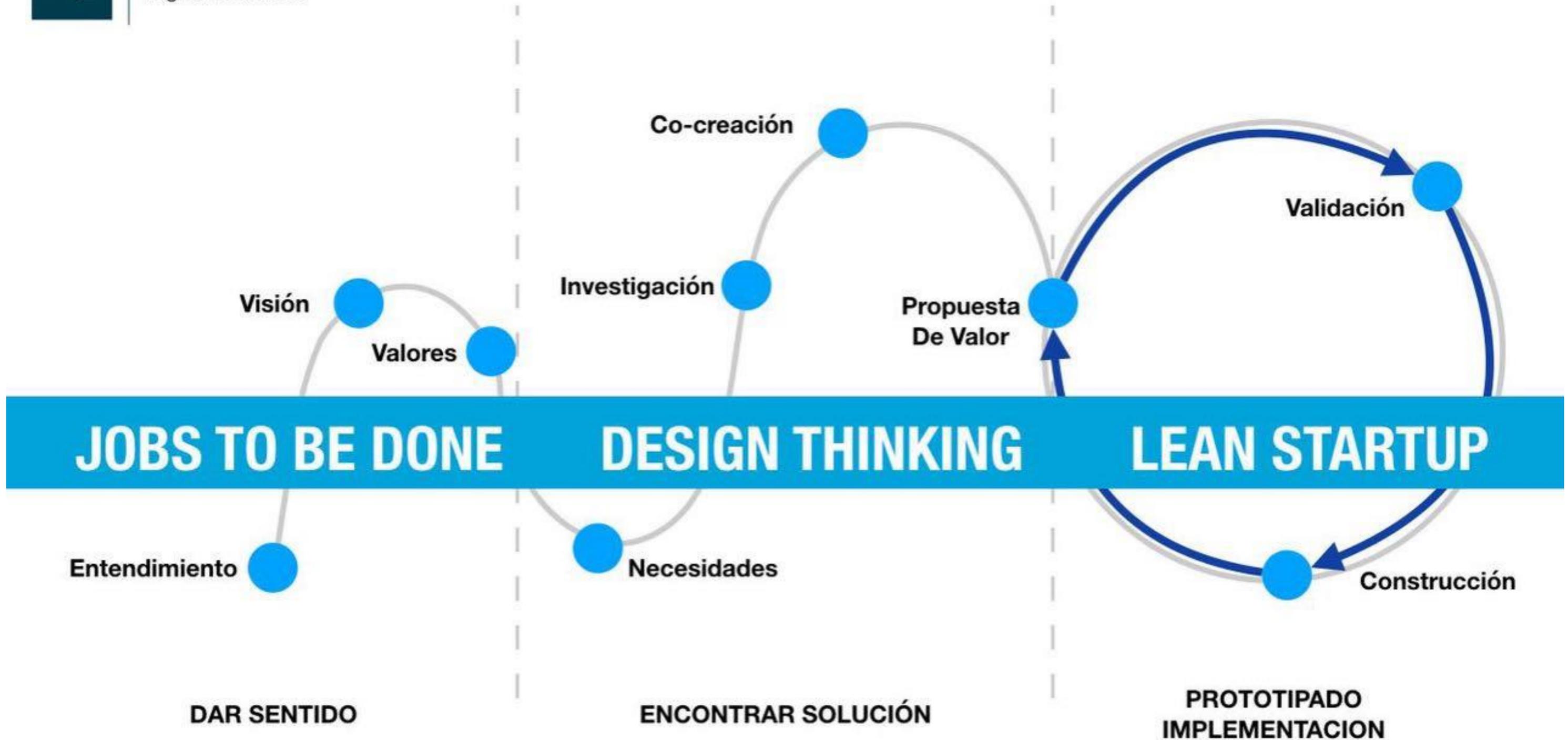
E

Elaboro

R

Replico y
amplío

METODOLOGÍAS



¿QUÉ?
¿POR QUÉ?

¿CÓMO?