

# The idea sketch pad

 **Subetapa:**  
Desarrollo

 **Tiempo:**  
60 min

 **Dinámica recomendada:**  
Individual o equipo de innovadores

 **Materiales aplicación física:**

- Formato impreso (carta o póster)
- Plumones de punto fino
- Post-it

 **Materiales aplicación digital:**

- Plantilla en Miro
- Laptops con internet

 **Enlace de descarga:**  
[tooltec.mx](http://tooltec.mx)

# The idea sketch pad

SoCr · 13

Es una herramienta que permite afinar la definición de una idea y un proyecto de innovación. Guía al innovador en los aspectos fundamentales a definir para una idea seleccionada.

Esta herramienta ayuda a definir los tres aspectos fundamentales de un proyecto de innovación, es decir, el equipo de trabajo (people), el cliente (customer) y la oferta (offering). Además, se definen la propuesta de valor (value proposition) que es la intersección entre el cliente y la oferta, y las ventajas competitivas (distinctive competencies) que son parte fundamental de la oferta.

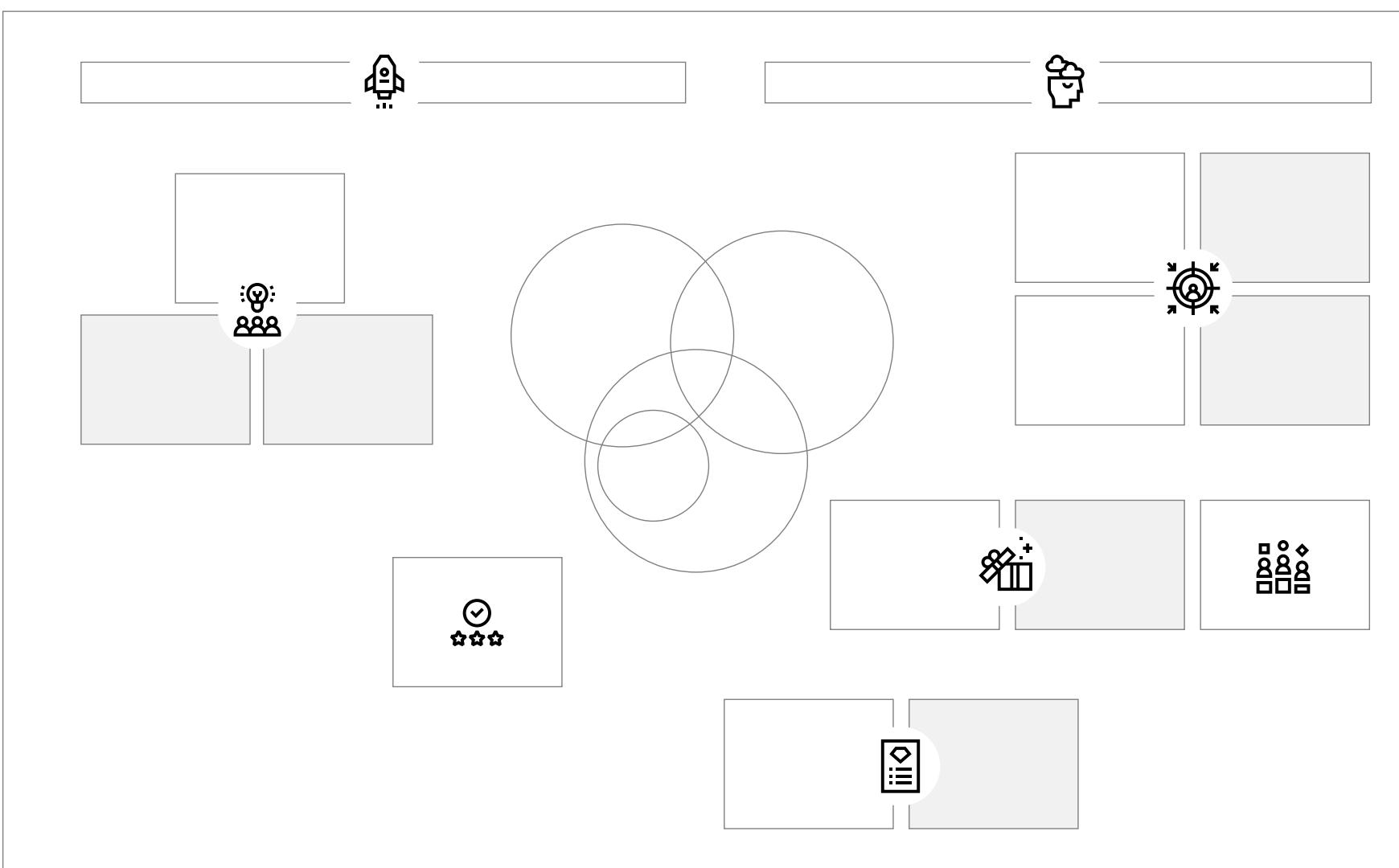
**Autor:**  
Alex Bruton

**Bibliografía:**  
Dr. Alex Bruton. (27 de octubre de 2022). The Innographer.  
<https://www.theinnographer.com/>

**Referencias adicionales:**  
<https://www.facebook.com/theinnographer/about/>  
alex@theinnographer.com

A continuación, se explica cada una de las partes:

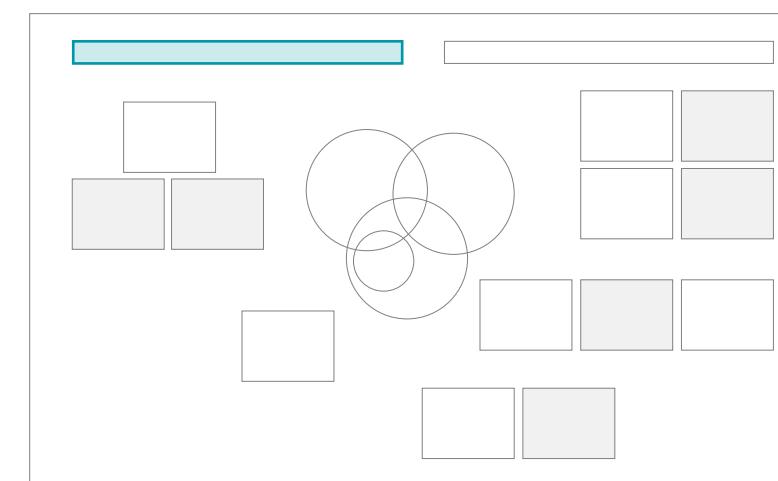
- **Persona.** Se refiere al equipo de trabajo que va a iniciar el proyecto. Se debe especificar quiénes son, cuál es su experiencia relevante para el proyecto y cuál es el conocimiento relevante para el mismo.
- **Cliente.** Se debe especificar quiénes son los usuarios o beneficiarios, quién es el cliente (el que paga), cómo se hace uso del producto/servicio y además la cantidad de compradores existentes en el mercado.
- **Oferta.** Se refiere al producto o servicio que se ofrece. Se debe especificar qué tipo de oferta se ofrece, por ejemplo, commodity, producto, servicio o experiencia. Además, se explica cómo se dará a conocer con los clientes.



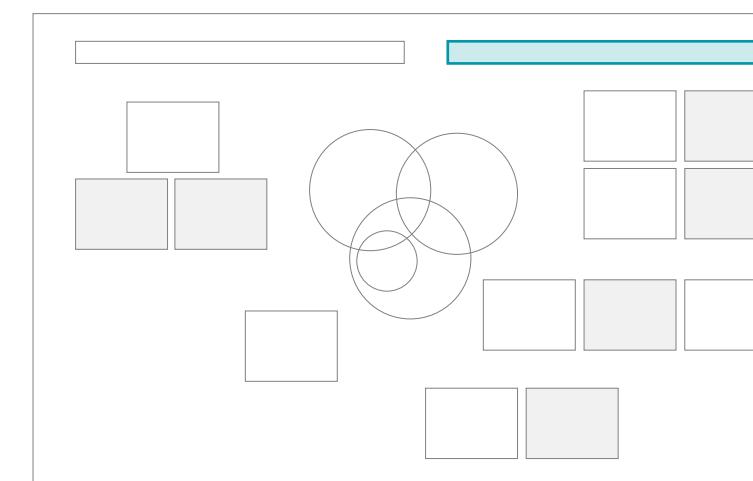
- **Ventaja competitiva.** Se debe explicar qué capacidad, recurso o práctica se tiene que nadie más tiene, que es valiosa para el cliente y que es costosa de imitar.
- **Propuesta de valor.** Es la parte más relevante y es la explicación del por qué es importante esta oferta para el usuario y para el cliente.
- **Sustitutos y alternativas.** Se listan las soluciones que actualmente utilizan los clientes para satisfacer sus necesidades.

# The idea sketch pad

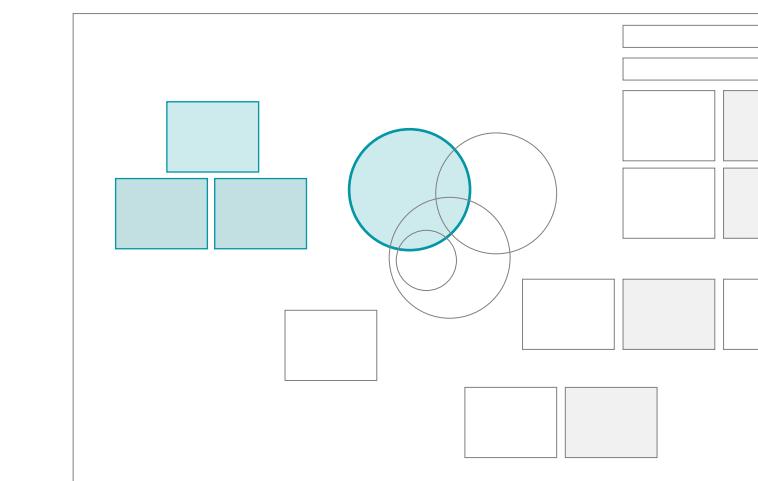
SoCr · 13

**Paso 1.**

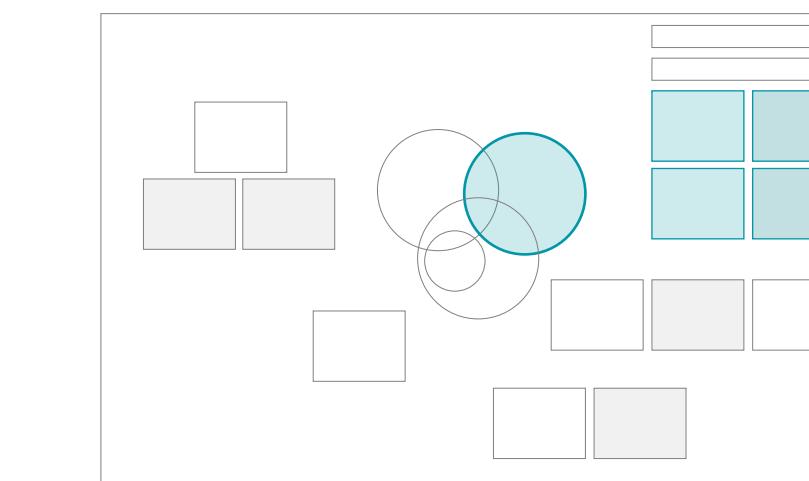
Se escribe el nombre del proyecto/idea.

**Paso 2.**

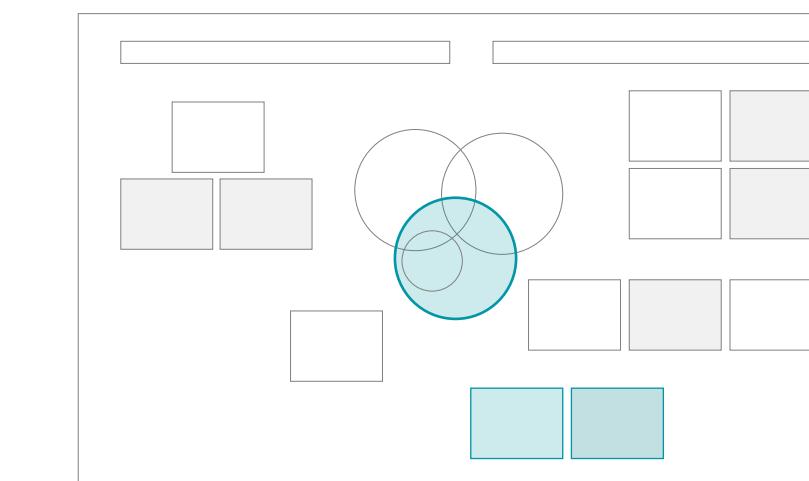
Se escribe el nombre del diseñador.

**Paso 3.**

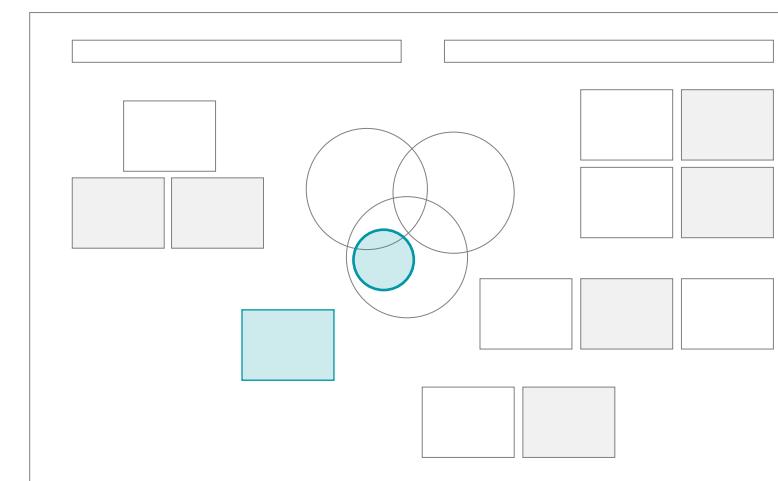
Se llena el apartado de personas  
(equipo de trabajo).

**Paso 4.**

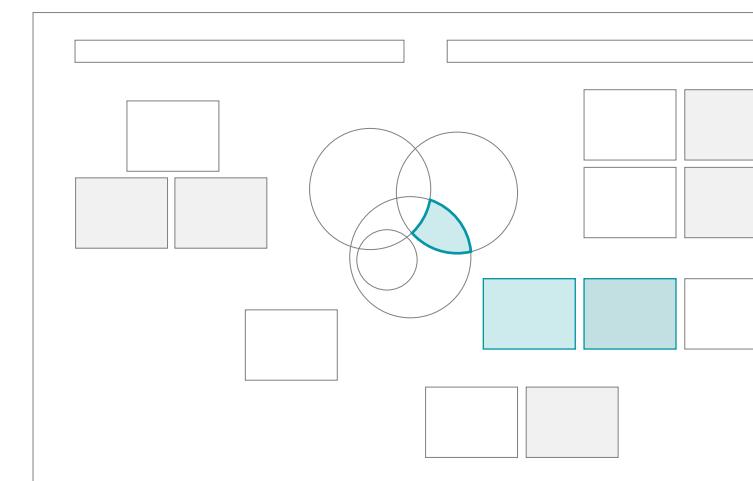
Se llena el apartado consumidor/  
cliente.

**Paso 5.**

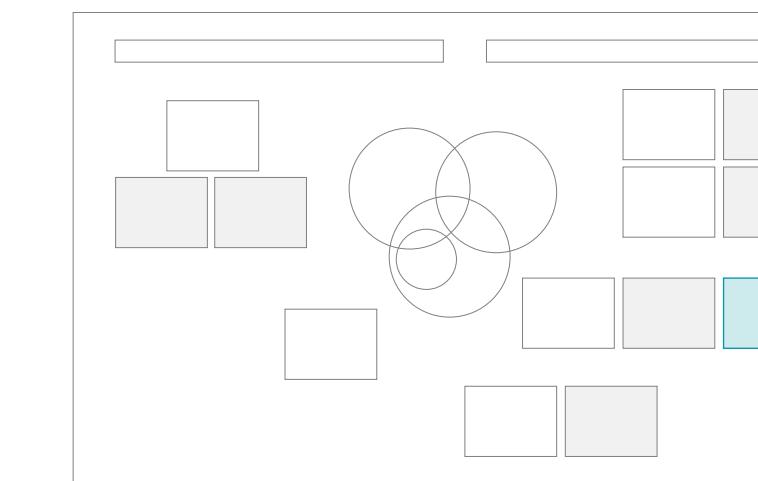
Se llena el apartado de oferta.

**Paso 6.**

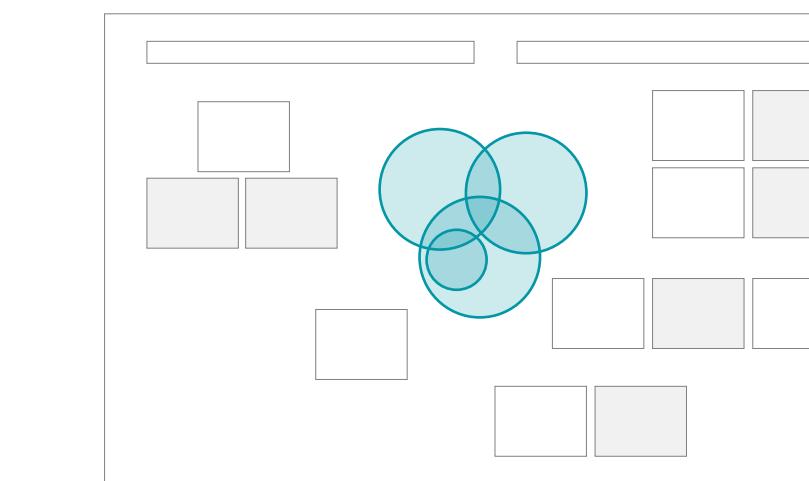
Se llena el apartado de ventaja  
competitiva.

**Paso 7.**

Se describe la propuesta de valor.

**Paso 8.**

Finalmente se listan los sustitutos y  
alternativas existentes.

**Paso 9.**

Se revisa la congruencia entre los  
elementos de la herramienta.

# The idea sketch pad

SoCr · 13

## Diseño original:

Dr. Alex Bruton. (27 de octubre de 2022). The Innographer. <https://www.theinnographer.com/>

Adaptación:  
ToolTec

