

Consumer trend canvas



Subetapa:
Contexto



Tiempo:
90 min



Dinámica recomendada:
Individual o equipo de innovadores



Materiales aplicación físico:

- 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



Notas al instructor:

La identificación de las necesidades basadas en lo que se cree, se debe de invitar al participante o reponsable del proyecto a que pregunte a los clientes potenciales.

Consumer trend canvas

BuOp · 15

Es una herramienta que permite identificar oportunidades de innovación a través del análisis de tendencias sociales y tecnológicas.

Es una herramienta desarrollada por trendwatching para partir de tendencias específicas, identificando oportunidades y desarrollando ideas innovadoras. Parte del principio de que las tendencias no utilizadas son inútiles.

La herramienta cuenta de dos grandes apartados, el análisis y la aplicación.

Autor:
TrendWatching Academy

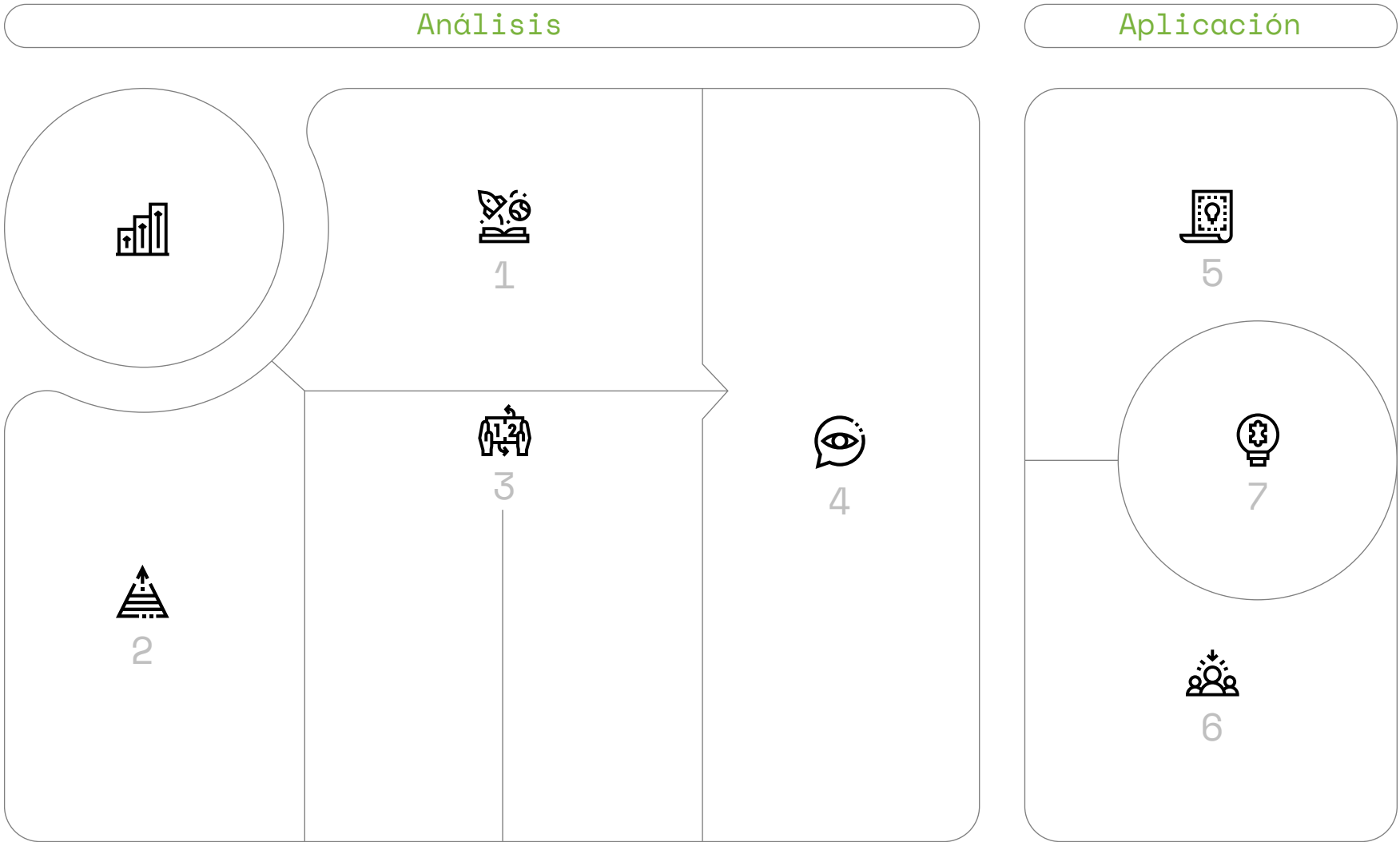
Bibliografía:
TrendWatching BV. (n.d.-b). *How to do a Consumer Trend Canvas | Example - ACCLIMATORS*. <https://www.trendwatching.com/toolbox/consumer-trend-canvas/examples/acclimators>

Referencias adicionales:
TrendWatching BV. (n.d.-b). *How to do a Consumer Trend Canvas | Example - META-PHYSICAL*. <https://www.trendwatching.com/toolbox/consumer-trend-canvas/examples/meta-physical>

TrendWatching BV. (n.d.-b). *How to do a Consumer Trend Canvas | Example - JOYNING*. <https://www.trendwatching.com/toolbox/consumer-trend-canvas/examples/joyning>

La parte de análisis se centra en entender a detalle la tendencia, desde el punto de vista de la industria y del consumidor. Los aspectos a evaluar son los siguientes:

- 1. Inspiración.** Se refiere a qué están haciendo otras empresas e industrias para aprovechar esta tendencia, lo que ayudará a los innovadores a entender la utilidad de la tendencia en el mundo real.
- 2. Necesidades básicas.** Se refiere a qué necesidades y deseos de los consumidores esta tendencia está satisfaciendo para que ellos se sientan interesados en ella, por ejemplo, entretenimiento.
- 3. Motivos del cambio.** Aquí se explica las razones del cambio a corto y largo plazo, es decir, qué está impulsando que esta tendencia avance, por ejemplo, la gente quiere vivir más.
- 4. Expectativas emergentes.** Se refiere a lo que las personas o clientes potenciales esperan que esta tendencia haga por ellos. Se evalúan los puntos de tensión de la tendencia, por ejemplo, el metaverso y la realidad han fallado en ser suficientemente realistas, por lo que muchos clientes se han decepcionado.

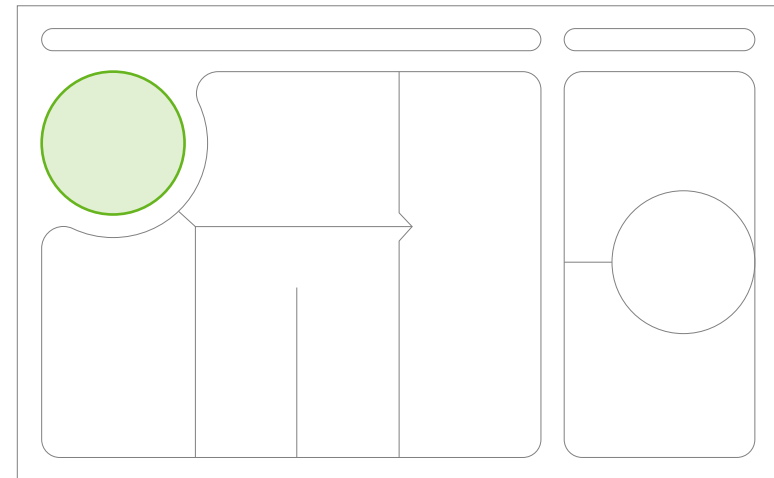


La parte de aplicación se centra en el proceso de ideación, donde los innovadores crean una solución para un mercado específico aprovechando la tendencia analizada. Consta de tres partes:

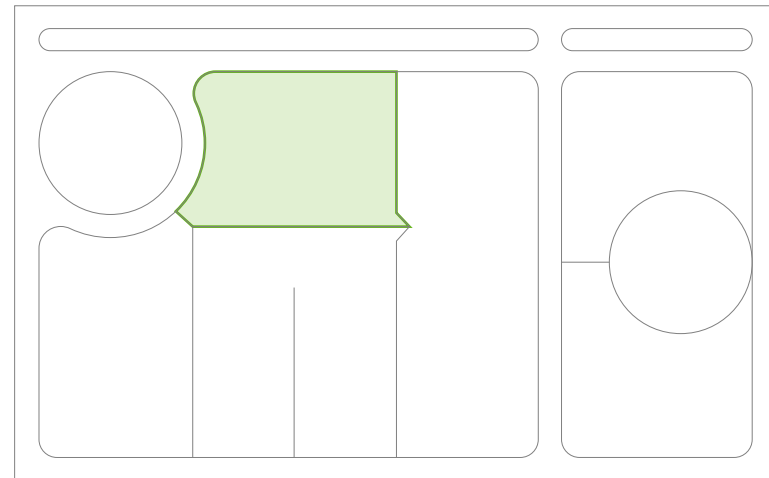
- 5. Tipo de innovación.** Se refiere a en qué parte del negocio se aplicará la innovación y puede ser a través del marco de referencia del modelo de negocio o de los **10 tipos de innovación [BuOp · 1]**, por ejemplo, la tendencia podrías ser aplicada al modelo de ingresos o a la experiencia del cliente.
- 6. Quién.** Se refiere al mercado meta a quien se aplicará esta innovación.
- 7. Innovación.** Es la explicación breve de la idea innovadora.

Consumer trend canvas

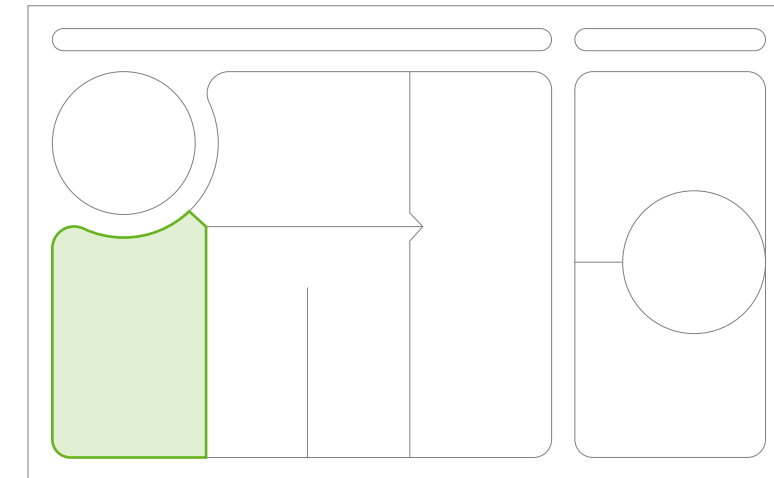
BuOp • 15

**Paso 1.**

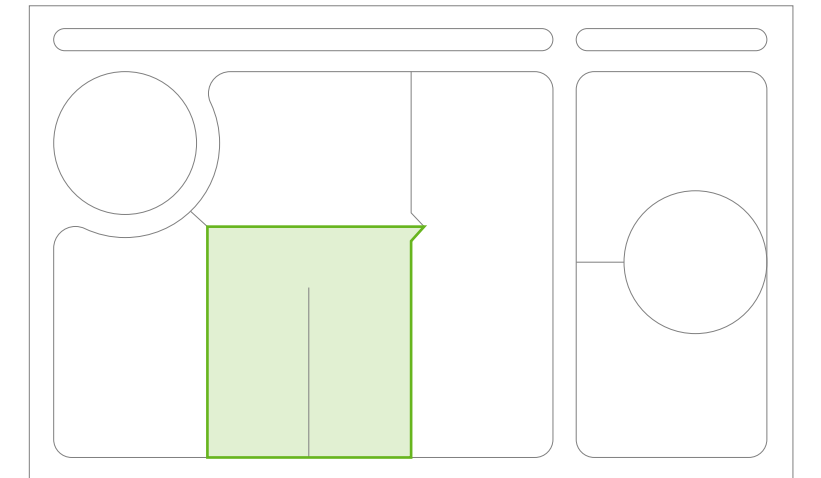
Escribir la tendencia que se quiere analizar y aprovechar.

**Paso 2.**

Se busca cómo las otras empresas e industrias están trabajando y aprovechando esta tendencia. Se debe ser lo más específico posible.

**Paso 3.**

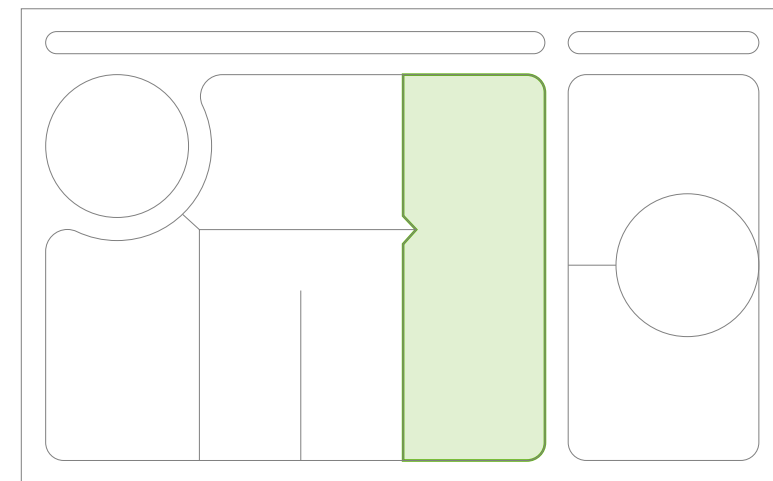
Se identifican las necesidades básicas que el cliente busca o podría buscar satisfacer con esta tendencia.

**Paso 4.**

Se buscan los motivos que podrían hacer que el cliente utilice esta tendencia en el corto y largo plazo, por ejemplo, crisis climática.

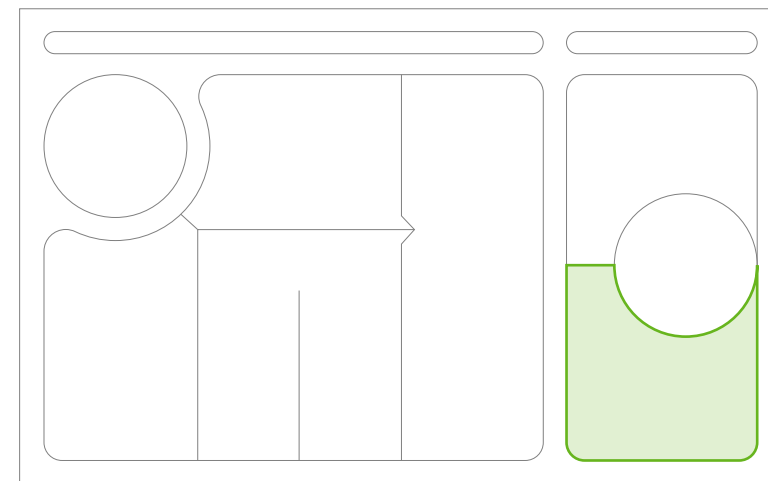
Consumer trend canvas

BuOp · 15



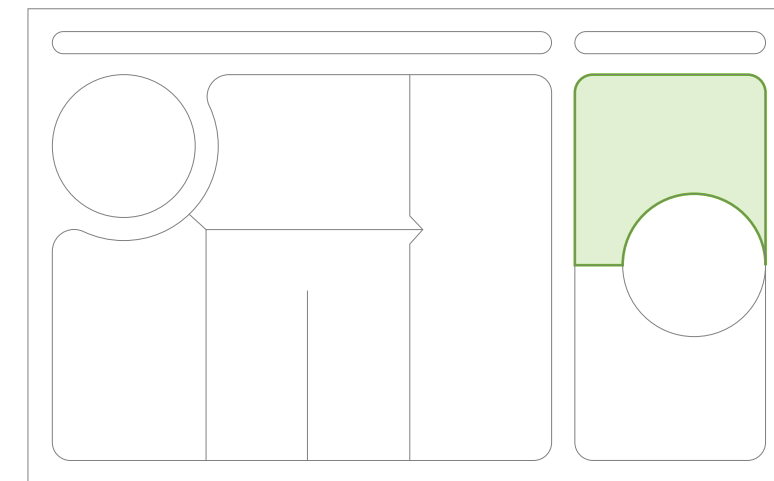
Paso 5.

Se identifican las expectativas emergentes de los clientes acerca de la tendencia. Se debe ser detallado y analítico para identificarlas.



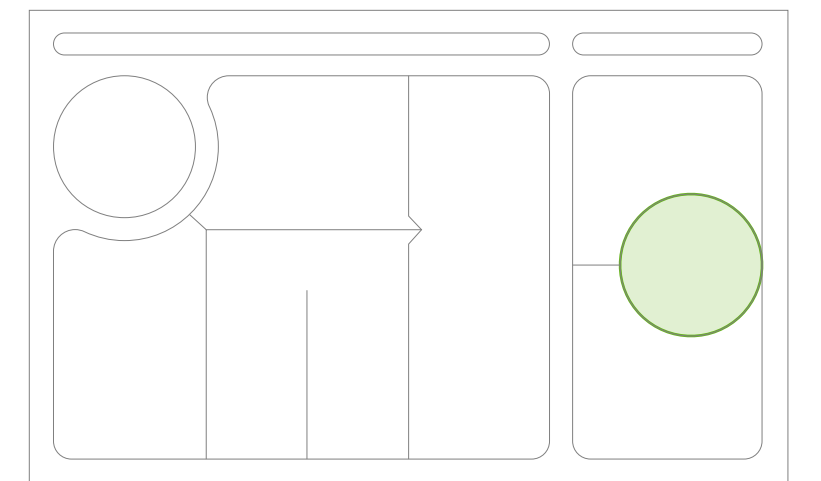
Paso 6.

Se identifica y listan todos los tipos de innovación que podrían dar cabida a esta tendencia dentro de la empresa.



Paso 7.

Se identifican características de los clientes que podrían interesarse en la innovación propuesta.



Paso 8.

Se explica clara y brevemente la innovación propuesta.



Diseño original:
TrendWatching BV. (18 de noviembre de 2022). *How to do a Consumer Trend Canvas | Example* - ACCLIMATORS.
<https://www.trendwatching.com/toolbox/consumer-trend-canvas/examples/acclimators>

Adaptación:
ToolTec

