

# Registro

<https://forms.office.com/r/mFP0cBTR2h>



***"Creatividad es pensar en nuevas ideas,  
innovación es hacer cosas  
nuevas"***

*Theodore Levitt*

**¡Bienvenidos !**

Iniciamos en un  
momento



# Objetivo del programa



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo  
**2022 Flores**  
Año de Magón  
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA



Al finalizar el taller los participantes tendrán las competencias necesarias para emprender y poner en acción su empresa con los elementos que les ayuden a maximizar sus esfuerzos hacia el éxito y su mejora económica en el corto plazo.

# Programa

30 may			<b>Estrategias para generar ideas de negocio (creatividad y diseño ágil).</b>	
31 May			Forma tu microempresa.	
01 jun			13 pasos para elaborar tu plan de negocios.	
02 jun			Técnicas de investigación de mercados.	
06 jun	9:30 a 13:30	<b>Aprender para emprender</b>	Determina bien tus costos y define el precio de tu producto o servicio.	
07 jun			Cómo promocionar eficientemente tu producto o servicio.	<a href="#">PREREGISTRO</a>
08 jun			Régimen Simplificado de Confianza (RESICO).	
09 jun			El ABC del crédito.	
13 jun			Conoce el buró de crédito.	
14 jun			Cómo solicitar un microcrédito.	

# Objetivo del módulo

## Aprender para emprender



Al finalizar el módulo el participante logrará descubrir y emplear las herramientas necesarias para identificar, evaluar, mejorar y poner en marcha su idea de negocio.

# Estrategias para crear ideas de negocios

## Aprender para emprender

---

Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica  
Dirección General Adjunta de Promoción Institucional



**HACIENDA**  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



**BANCOMEXT**



# Dinámica de la sesión

1. Participación ordenada, breve y concisa.
2. Respeto.
3. Puntualidad.
4. Celular en modo vibrador.
5. Guardar silencio.
6. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.

**¡Iniciemos!**

# Ponente

***María Elena Vázquez  
Dolores***



- Contador Público egresada del IPN y Maestra en Alta Dirección egresada del Corporativo Universitario México, S.C.
- Socia fundadora, Director General “Consultorio de Negocios Vázquez S.C.” desde hace 30 años.
- Instructora/Consultora empresarial para Pymes con más de 16 años de experiencia y Auditora Administrativa, Legal y Financiera a proveedores de Liverpool.
- Actualmente, forman parte de la Red de Consultores para MiPymes de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica de Nacional Financiera, S.N.C.

# Objetivo del curso



Conocer los fundamentos de la innovación y su influencia en la competitividad de las organizaciones.

# Temario



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo  
**2022 Flores**  
Año de Magón  
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

1. Introducción
2. Creatividad innovadora
3. Caso práctico: La Creatividad en acción
4. La innovación en las empresas
5. Caso práctico: La innovación en acción
6. Conclusiones



# 1. Introducción.

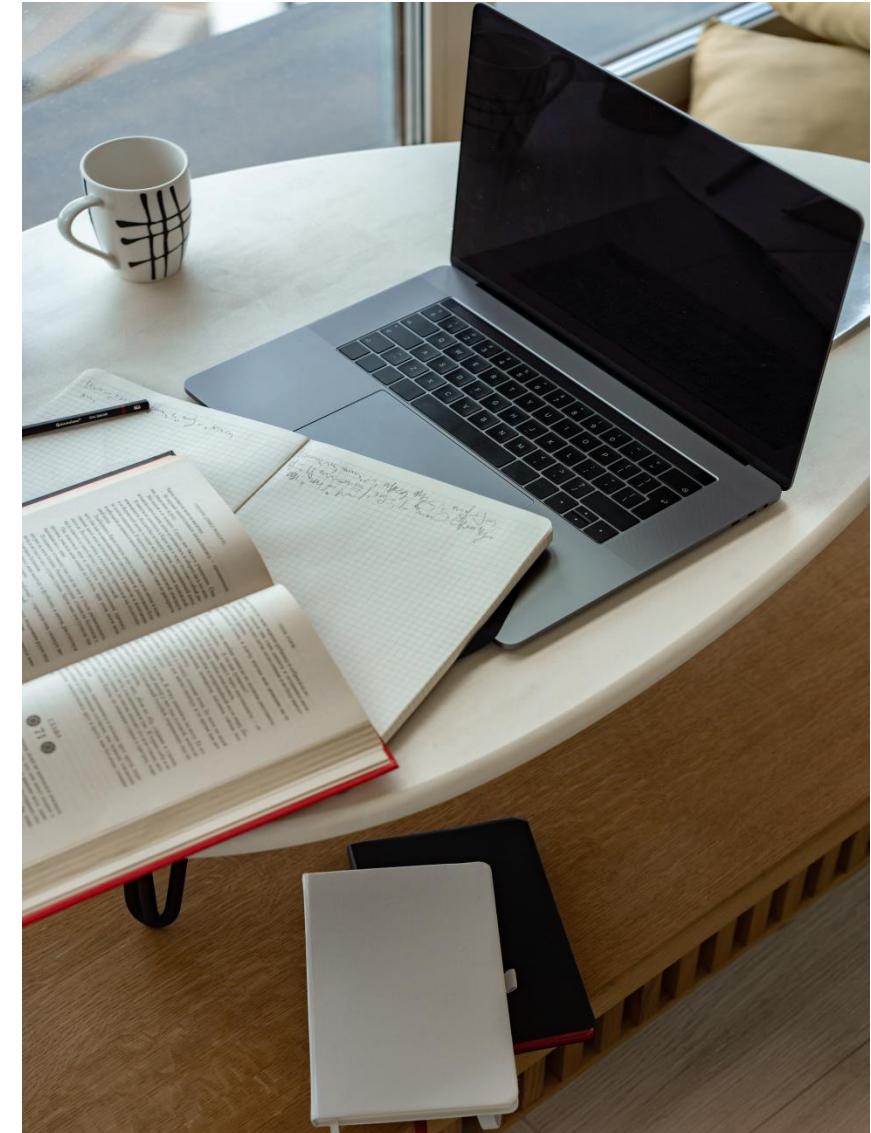


En tan solo 10 años, tanto el camarógrafo como el piloto perdieron su empleo



¡Nunca dejes de aprender!

- Por efectos de la moda, de oportunidad, funcionalidad o costo, las empresas a nivel mundial lanzan a diario productos con los cuales buscan impactar al consumidor.
- Con la misma frecuencia se encuentran productos que se retiran del mercado, aquellos sobre los cuales ya existe la percepción de 'ciclo cumplido', que no son rentables o tienen problemas de obsolescencia

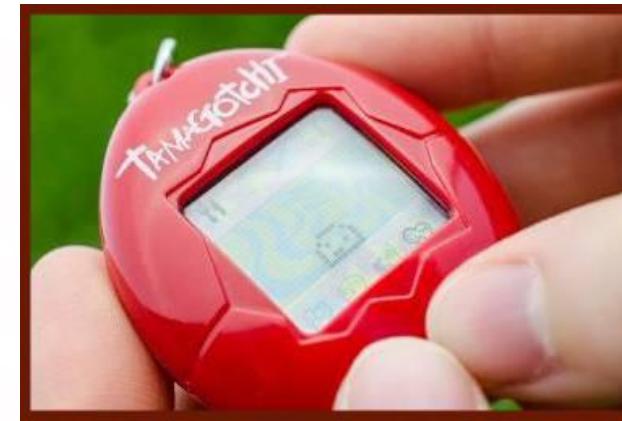


Teoría de la evolución:

***Los productos desaparecen o se transforman en otros para ser exitosos.***

¿Qué productos o servicios recuerdas que han desaparecido?





## Creatividad

**Mayers, D. (1998)**

- “La creatividad es la capacidad para producir nuevas y valiosas ideas.”

Idea

## Invención

**IMPI:**

- "Una invención es toda creación humana que permite transformar la materia o la energía existente en la naturaleza para el aprovechamiento para el hombre y satisfacer sus necesidades concretas."

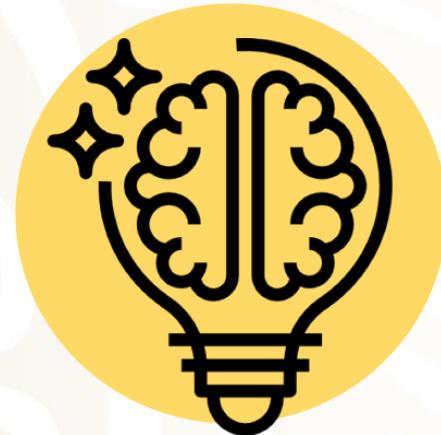
Producto, servicio,  
proceso

## Innovación

**OCDE (1992) :**

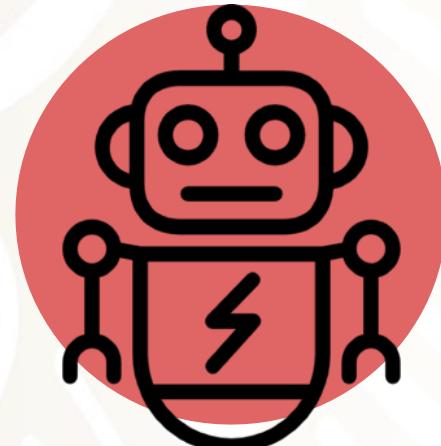
- “Innovación es la aplicación de una idea nueva hasta su transformación en productos o servicios nuevos o mejorados, que se introducen en el mercado, o hasta su transformación en nuevos sistemas de producción, en su difusión, comercialización y utilización.”

Aceptación



# CREATIVIDAD

- Capacidad que todos tenemos de crear. Es la gasolina de la innovación.



# INNOVACIÓN

- Manifestación de la creatividad.

# ¿Qué tan innovadores somos los mexicanos?

**Índice Global de Innovación  
2020**  
(130 países)

# #55



## 2. Creatividad innovadora.

- Pensamiento creativo
- Fases de la creatividad
- Búsqueda de nuevas ideas
- Técnicas de creatividad





# HACIENDA



BANCOMEX



# 2022 Año de Ricardo Flores Magón

# ➤ Pensamiento creativo

## → ¿Qué es?

La creatividad es la capacidad de crear y producir nuevas cosas, es la capacidad que tiene nuestro cerebro para encontrar soluciones de una manera original.

# Fuentes de Creatividad

- INOCENCIA
  - EXPERIENCIA
  - MOTIVACIÓN
  - JUICIO ACERTADO
  - PENSAMIENTO LATERAL

## Necesidad **PRÁCTICA** de la Creatividad

- Reducción de costos y programas de calidad
  - La tendencia al mantenimiento
  - La competencia

# PENSAMIENTO CREENCIAS



## → [ Beneficios ]

- Compresión de la naturaleza y la lógica de la creatividad  
**Confeccionar algo que no existía**
    - Enfoque e Intuición
  - Motivación (Tiempo/Esfuerzo/Atención)**
    - Herramientas y técnicas
  - Anticipación y sistemáticamente**

# Modelo para la Creatividad

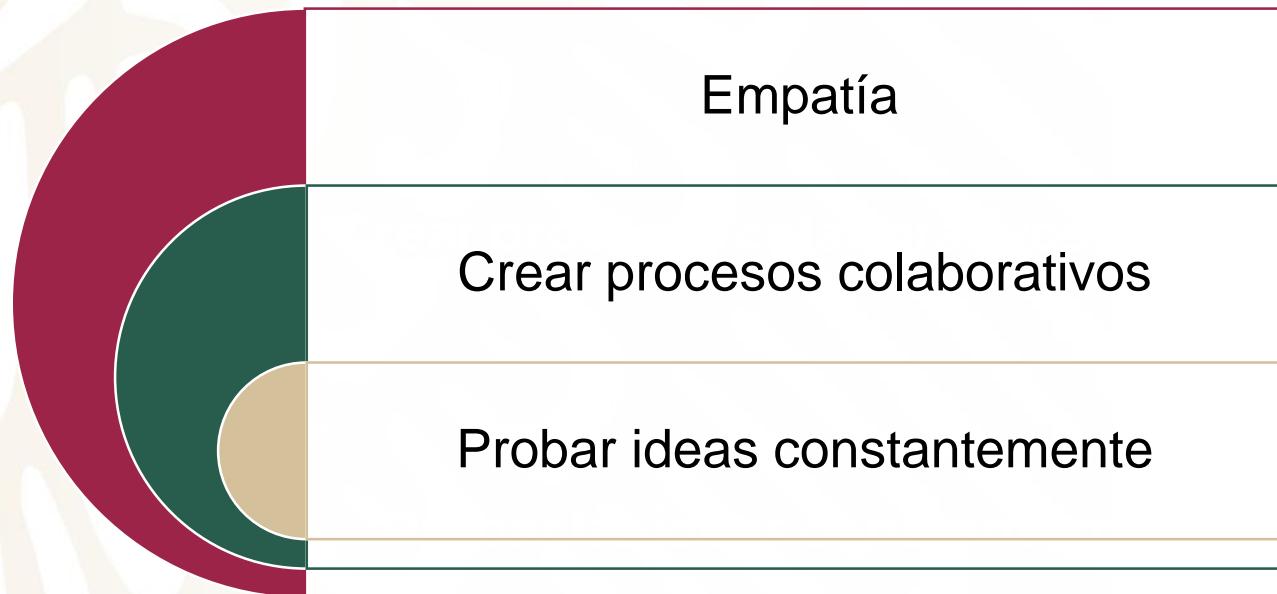
Secuencia temporal de nuestra experiencia. El camino hacia el pensamiento lateral, retrocediendo al punto de inicio y conseguir nuevas ideas

PENSAMIENTO  
LATERAL

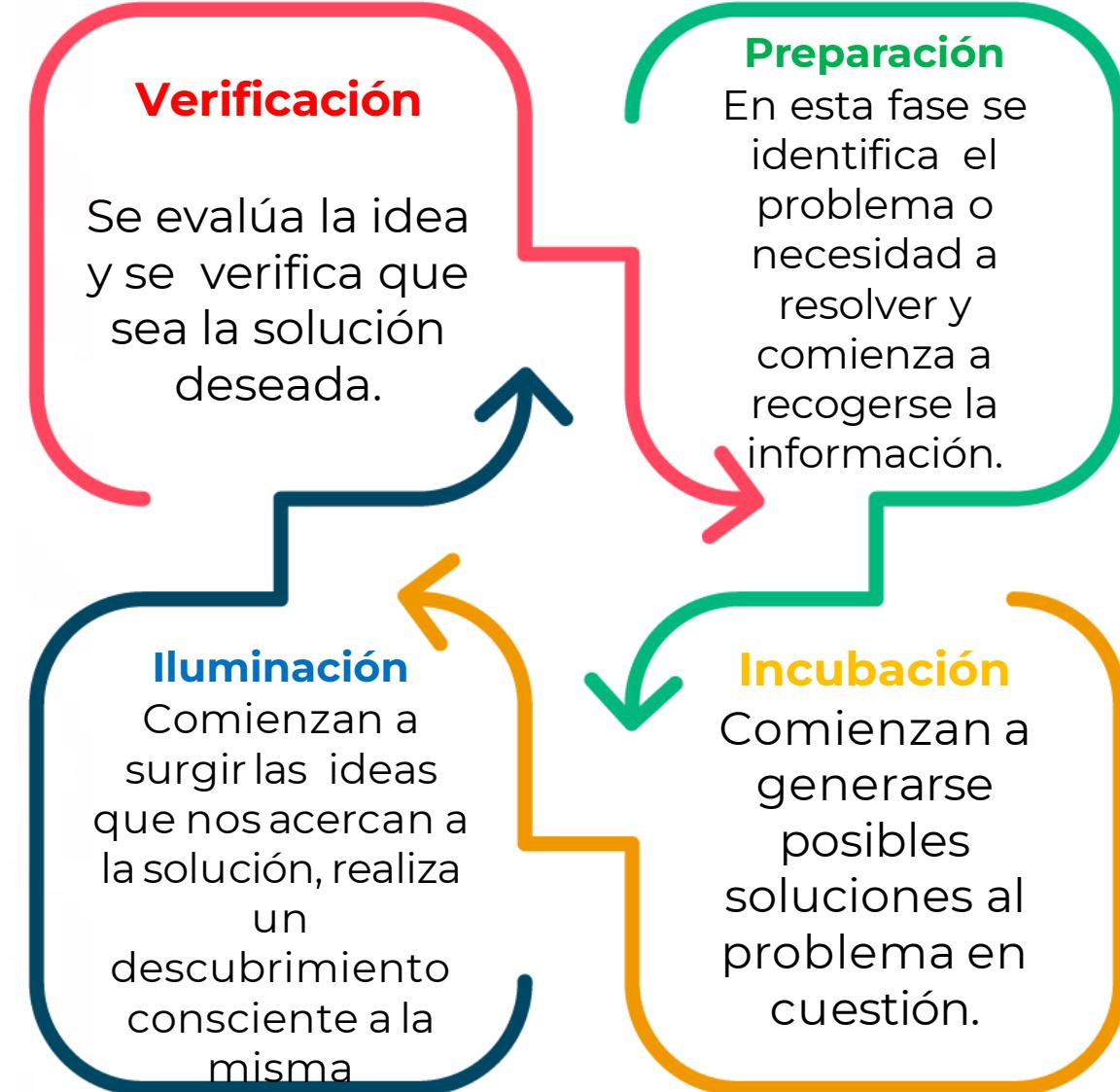
Se ocupa de cambios los conceptos y percepciones.

Explora múltiples posibilidades y enfoques, en vez de aceptar un punto de vista único.

# ¿Cómo incorporar el pensamiento creativo en tu empresa?



## ➤ Fases de la creatividad



## ¿Cómo aplicar el proceso creativo?

Un hotel de 5 estrellas debutará como el primer lugar en México. Utilizará la nueva aplicación que lanza el grupo de hoteles al que pertenece, con la cual, a través de un teléfono inteligente, se puede acceder y salir de las habitaciones. La administración del hotel quiere hacer “algo” para que todos sus clientes valoren su nueva estrategia tecnológica.

## Preparación:

- ¿Cómo se utilizaría la aplicación?
- ¿Quién la haría?
- ¿Cuánto costaría la aplicación?
- **¿Cómo se explicaría a los huéspedes su uso?**
- ¿Qué pasaría si el huésped no tiene un teléfono inteligente?

## Incubación:

Asignar un tiempo a cada una de las preguntas generadas anteriormente y proponer posibles respuestas.

- **Por un mensaje por correo**
- **Código**
- **Video en recepción**

## Illuminación:

Generación de la idea.  
¡EUREKA!

- Video animado enviarlo al momento de reservar

## Verificación :

Comprobar si lo que se generó como respuesta se lleva a cabo satisfactoriamente y brinda a los huéspedes una experiencia nueva, cómoda y eficiente.

- Evaluación de facilidad de acceso

## ➤ Búsqueda de nuevas ideas



# Lluvia de ideas

Una gran cantidad de ideas son asesinadas por los comentarios negativos de otras personas.

No somos originales y venimos una y otra vez con las mismas ideas.

Los introvertidos son señalados por los extrovertidos y guardan silencio.



No se tiene claro que es lo que se quiere ¿Por qué estamos aquí?

Somos capaces de generar cientos de ideas en 20 minutos, y ahora, ¿qué hacemos?

¿En qué momento  
surgen tus mejores  
ideas?





Para obtener nuevas ideas,  
primero necesitas nuevos  
conocimientos.

Ve

Observa

Aprend  
e



Suspende el juicio, muchas ideas brillantes del mañana parecen locas hoy.

¡Escribe las ideas,  
no solo las pienses!



# Dinámica

¿Cuántas ideas soy capaz de generar en 10 segundos?



## Instrucciones:

Anota en forma de lista, todas las respuestas posibles a la pregunta que te realizará el instructor **con una sola palabra** cada vez.

**Todos tenemos la  
capacidad de  
SER CREATIVOS**



Redacta una tarea  
concreta y con  
criterios, para dejar  
claro lo que estás  
buscando.

- ¿Quién es nuestro público?
- ¿Qué productos o servicios?
  - ¿Qué solucionamos?
  - ¿En dónde?





Aplica un proceso estructurado, incluyendo pensamiento divergente y convergente.

## PROCESO CREATIVO

PENSAMIENTO  
DIVERGENTE

Generación “salvaje” de  
ideas

PENSAMIENTO  
CONVERGENTE

Selección de ideas

## ➤ Técnicas de creatividad



### Lluvia de ideas

#### ¿Cuándo usarla?

- Cuando se necesiten reunir ideas innovadoras para solucionar un problema.
- En los equipos de trabajo donde los miembros no se sientan bien expresando sus ideas en público.
- Cuando se deban organizar las ideas de un equipo de trabajo con muchos integrantes o de múltiples disciplinas.

# Lluvia de ideas

## Principales características:

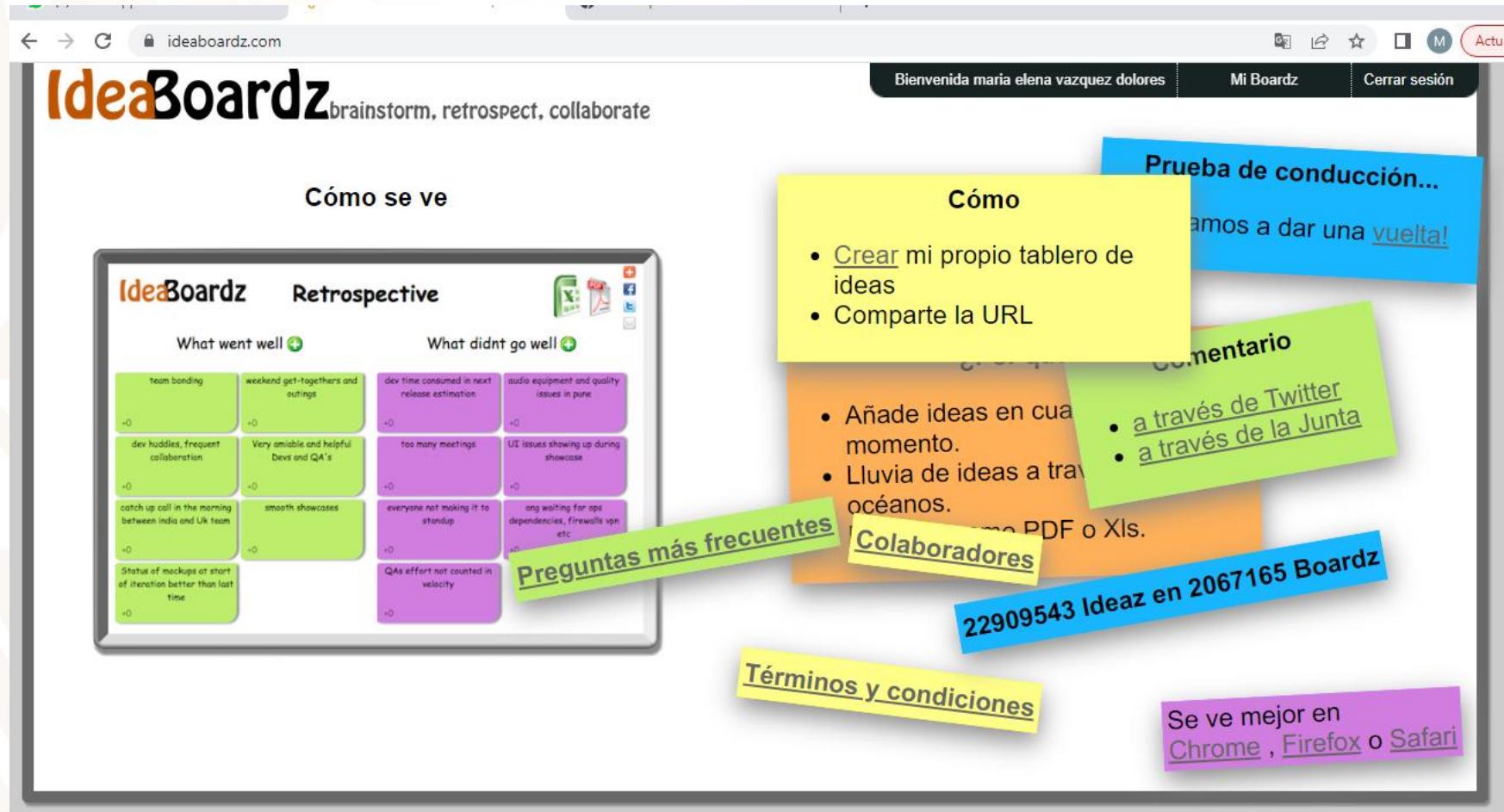
- Promueve el trabajo en equipo.
- Debe contar con un moderador.
- Tiene un objetivo centralizado.
- Al culminar la dinámica, se deben hacer nuevos aportes con base en las ideas escritas.
- Funcionan como desencadenantes del proceso creativo.



# Lluvia de ideas

## Herramienta digital

<https://ideaboardz.com/for/IDEAS/4331398>



The screenshot displays the IdeaBoardz platform interface. On the left, there's a "Retrospective" board titled "Cómo se ve". It features two main sections: "What went well" (green) and "What didn't go well" (purple). The "What went well" section includes items like "team bonding", "smooth showcases", and "status of mockups at start of iteration better than last time". The "What didn't go well" section includes items like "dev time consumed in next release estimation", "UI issues showing up during showcase", and "QA effort not counted in velocity". A green banner across the board reads "Preguntas más frecuentes". On the right side of the screen, there's a large yellow sticky note with the heading "Cómo" and a bulleted list: "• Crear mi propio tablero de ideas" and "• Comparte la URL". Below this, there are several other colored sticky notes: a blue one with "Prueba de conducción...", an orange one with "Añade ideas en cualquier momento.", a green one with "a través de Twitter" and "a través de la Junta", and a pink one with "Se ve mejor en Chrome, Firefox o Safari". At the bottom, there are blue banners with "Términos y condiciones" and "Colaboradores", and a large blue banner with "22909543 Ideaz en 2067165 Boardz". The top navigation bar shows the user "Bienvenida maria elena vazquez dolores" and links for "Mi Boardz" and "Cerrar sesión".

# Seis sombreros para pensar

- Es una de las técnicas de creatividad más conocidas y usadas por los equipos de trabajo en la toma de decisiones.
- Consisten en definir los roles en el equipo. Cada miembro adopta un enfoque distinto que ofrezca perspectivas diferentes sobre un mismo tema. Son seis sombreros de colores distintos y cada uno tiene una postura diferente.



# Seis sombreros para pensar

## ¿Cuándo usarla?

- Para tomar una decisión sobre la solución de un problema complejo.
- Guiar debates en equipos donde las opiniones difieren.
- Evitar que los participantes desvíen su atención centrándose en la propia discusión.



# Seis sombreros para pensar



HECHOS  
Y DATOS



SENTIMIENTOS,  
INTUICIÓN



PELIGROS,  
DIFICULTADES  
Y RIESGOS



BUSCA LADO  
POSITIVO



FACILITADOR



CREATIVIDAD

## Principales características

Cada sombrero representa una postura distinta: planeación, neutral, emocional, negativa, positiva y creativa.

- Hace uso de la empatía.
- Fomenta el trabajo en equipo.
- Hace uso del pensamiento crítico para evaluar los pros y contras de una decisión.

# SCAMPER

Es una técnica de creatividad en la que para favorecer la generación de ideas se han de contestar un listado de preguntas preestablecido.

**El acrónimo de S.C.A.M.P.E.R., en inglés,  
significa:**

**S**ustituir

**C**ombinar

**A**daptar

**M**odificar (también, magnificar y minimizar)

**P**roponer otro uso

**E**liminar

**R**evertir

SCAMPER	Preguntas	Ejemplos
Sustituir	¿Qué se puede reemplazar?	Si hicieras ventanas para una casa de juegos para niños, podrías sustituir el vidrio por el plástico (por seguridad).
Combinar	¿Qué se puede combinar?	Los teléfonos celulares han combinado las funciones del teléfono con las cámaras.
Adaptar	¿Qué se puede añadir?	Los coches ahora tienen wifi incorporado
Modificar	¿Qué se puede modificar?	Gafas de sol de tamaño reducido para bebés o niños pequeños.
Propósito	¿Podría dar un uso diferente al producto, o utilizarlo en otra industria?	Durante la pandemia de COVID19, los filtros de café se utilizaron como filtros en máscaras para rostros.
Eliminar	¿Qué se puede eliminar o simplificar?	Quitar los encendedores de los coches para poder utilizar el espacio para los dispositivos de carga.
Revertir	¿Qué pasaría si se invirtiera el proceso de producción del producto? ¿Qué se puede cambiar o darle la vuelta?	Los restaurantes de comida rápida reordenaron el modelo típico: el de comer y luego pagar , por el de para pagar y luego comer.

# ¿Cómo presento mi concepto de negocio?

## PITCH

**“Actualmente el 70% de las buenas ideas no pueden vender o conseguir fondos o socios importantes porque no saben comunicar su proyecto, su innovación y/o solución”.**

## TIPOS DE PITCH:

**Twitt Pitch**

(140 caracteres)

**Rocket Pitch**

( De 1 a 3 minutos)

**Pitch Deck**

(presentación con imágenes)

**Elevator Pitch**

(lograr una segunda sesión)

**Pitch de ventas**

(narrado como una historia)

# ¿Cómo presento mi concepto de negocio?



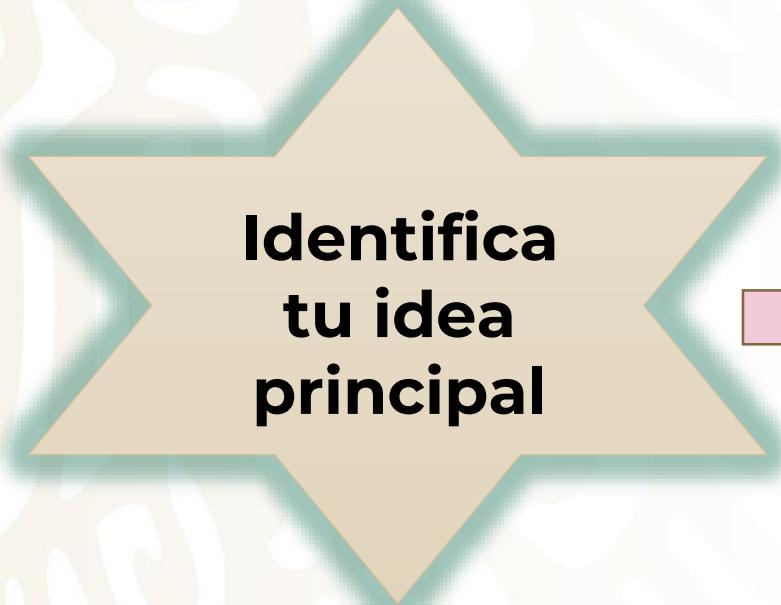
## Elevator Pitch

Un elevator pitch es usado para cautivar a esos clientes los cuales tienen poco tiempo o los encuentras ocasionalmente.



**Usando un elevator pitch puedes llamar su atención para concretar una cita.**

# Elevator Pitch



**Identifica  
tu idea  
principal**



Cautiva a tu  
cliente

Identifícate

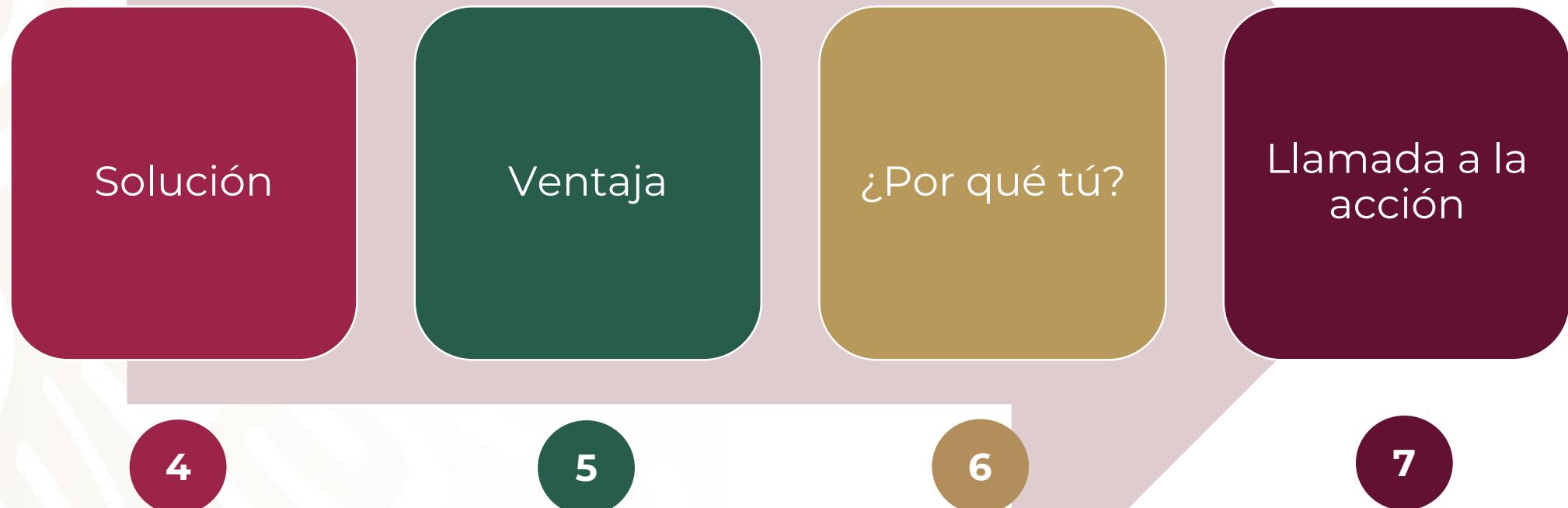
Problemas o  
necesidades

1

2

3

# Elevator Pitch



# Ejemplo:

Hola, buenos días.

- 1 El 70% de las personas adultas no toman un desayuno nutritivo por falta de tiempo
- 2 Soy Sergio Fernando y tengo una empresa “Gut fut”. Ponemos al alcance de estas personas desayunos nutritivos y saludables.
- 3 Ya que estas personas no tienen el conocimiento ni el tiempo para estos desayunos, nosotros sí. Contamos con paquetes nutricionales certificados por nutriólogos.
- 4 Permitimos a nuestros clientes hacer pedidos por redes sociales o llamadas, ofreciéndoles alimentos conforme a sus necesidades.
- 5 Nos comprometemos a hacer las entregas rápidas y con tabla nutricional anexada a la orden solicitada.
- 6 Somos una empresa en crecimiento, preocupada por la nutrición y el tiempo de nuestros clientes.
- 7 ¿Qué le parece si agendamos una cita para el día de mañana a las 2pm y le invito un paquete de nosotros?



## 3. Caso Práctico

### La creatividad en acción

- Lluvia de ideas
- Los seis sombreros
- SCAMPER



## Instrucciones:

- Formar equipos de 6 personas.
- Realizar una **lluvia de ideas** de negocios y anotarlas.
- Seleccionar una de las ideas de negocio.
- Hacer una lista de todos los recursos que se necesitan para llevar a cabo el negocio (talento humano, maquinaria, mobiliario y equipo, equipo de transporte, materiales, etc.).
- Aplicar la técnica **SCAMPER**.
- Aplicar la **estrategia de los 6 sombreros**: Cada integrante tomará un listón (en vez de sombrero), se lo colocará en su brazo y comentarán de acuerdo a la postura que adoptarán de acuerdo al color del listón que corresponda, las ideas que se aportaron en la técnica SCAMPER.
- Obtener conclusiones y mediante un **Elevator Pitch**, presentar la idea y concepto de negocio al grupo.

TÉCNICA	NÚMERO DE PERSONA			FINALIDAD		
	INDIVIDUAL	GRUPAL	COMPRENSIÓN	GENERACIÓN	SELECCIÓN	PLANIFICACIÓN
Brainstorming		✓		✓	✓	
Mapa Mental	✓		✓	✓		
Brainwritting		✓		✓	✓	
SCAMPER	✓	✓		✓		
PNI	✓	✓			✓	
6 Sombreros		✓	✓	✓		
Analogías	✓	✓		✓		
Future Pretend Year	✓	✓				✓



## 4. La innovación en las empresas

- Gestión de la innovación
- Diez tipos de innovación
- Técnicas y metodologías para la innovación



## ➤ Gestión de la innovación

La Gestión de la Innovación es la promoción sistemática de las innovaciones en las organizaciones e incluye tareas de **planificación, organización, gestión y control**.



La gestión de la innovación constituye dos grandes pilares:

1

2

La creación de condiciones marco para que en toda la empresa se generen las ideas

**Actividades de desarrollo organizacional**

La búsqueda activa, el desarrollo y la implementación de ideas

**Creatividad y gestión de proyectos**

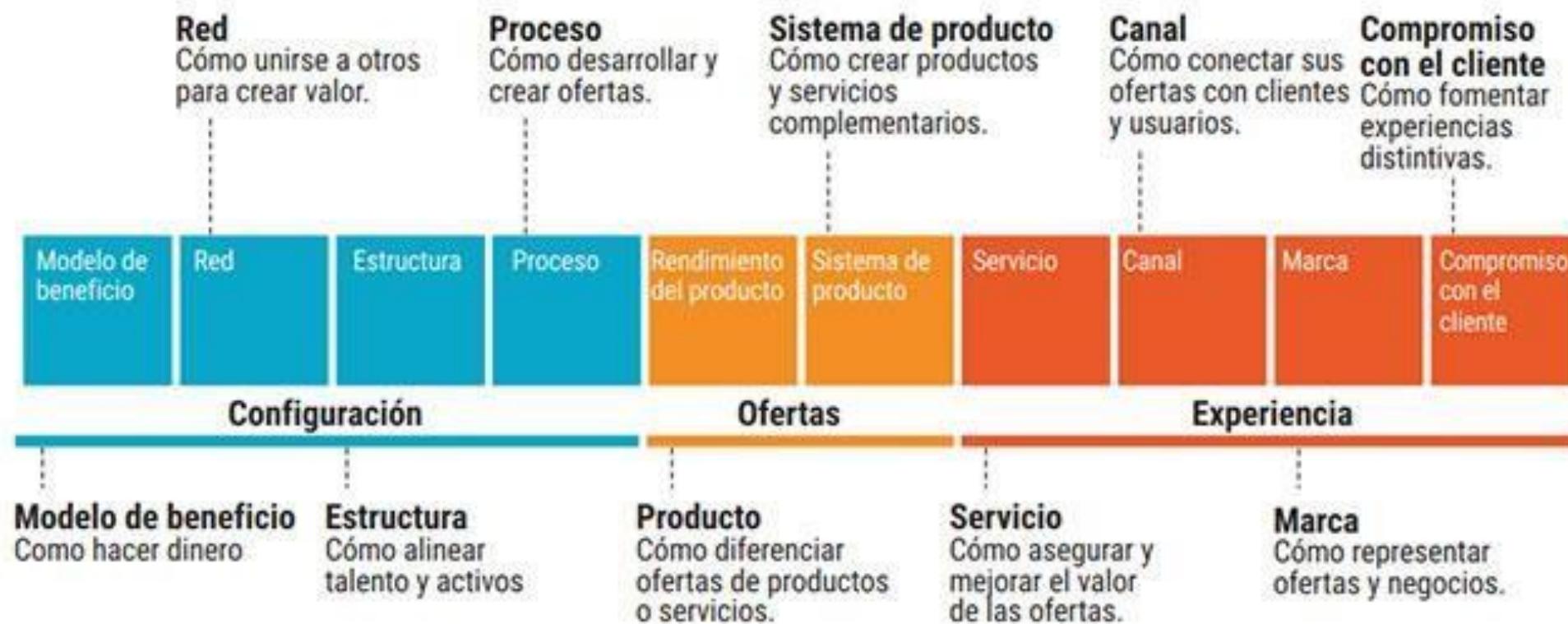
La diversidad de las actividades de la Gestión de la Innovación también pone de manifiesto que están interrelacionadas en todas las áreas de la empresa.

***Las innovaciones son asunto de todos.***



# ➤ Diez tipos de innovación

Figura 1—Los Diez Tipos de Marco de Referencia de Innovación de Doblin



# Configuración

## Los 4 tipos de innovación centrados en CONFIGURACIÓN de la empresa

Modelo de  
beneficio

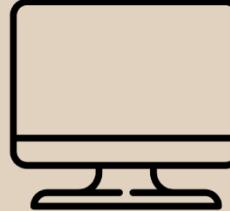
Red

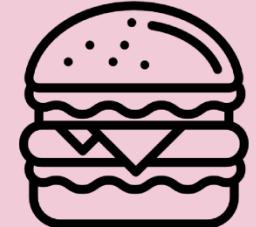
Estructura

Proceso

Se centran en todo el trabajo que pasa “detrás de escena”, aunque éstos no están directamente orientados al cliente, pueden tener un impacto importante en la experiencia del consumidor.

**La manera en que se organizan la empresa y sus productos puede tener un efecto crucial posterior, incluso permitiendo innovaciones en otras categorías.**

CONFIGURACIÓN			
Modelo de beneficio		Network	
La regla del 20% de Google, que permitía a los empleados, llevó a la creación de Gmail y Google News.		Se animó a los franquicitarios de McDonald's a desarrollar y lanzar sus propios alimentos nuevos, lo que les llevó a crear productos exitosos como el Egg McMuffin.	

CONFIGURACIÓN			
Estructura		Procesos	
El New York Times pasó de su modelo de medios tradicional basado en anuncios a la suscripción de usuarios digitales		Henry Ford fue uno de los primeros industriales en controlar toda la cadena de suministros, una estrategia que después tomaría el nombre de integración vertical	

# Oferta

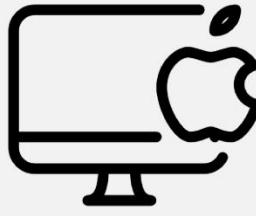
## Los 2 tipos de innovación centrados en OFERTA, haciendo mejoras en el producto

Rendimiento del  
producto

Sistema del producto

Esta es la categoría más común; es un tipo de innovación obvio pero difícil y a menos que esté acompañado por una cultura empresarial profundamente arraigada hacia la innovación técnica, dichos avances solo pueden crear una ventaja temporal contra la competencia.

**Se recomienda combinar las áreas de innovación con el objetivo de crear una ventaja competitiva más estable.**

OFERTA			
Rendimiento del producto		Sistema de producto	
Spotify creó un producto de transmisión de música sin interrupciones que superó a la competencia en términos de velocidad, capacidad de respuesta y experiencia del usuario.		Apple ha construido un extenso ecosistema de productos que funcionan juntos, creando valor adicional para los usuarios.	

# Experiencia

## Los 4 tipos de innovación centrados en la EXPERIENCIA de la empresa

Servicio

Canal

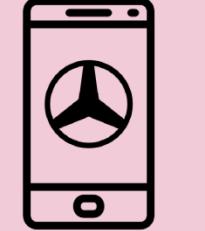
Marca

Compromiso con el cliente

Estos tipos de innovación son los más orientados al cliente, pero también los convierte en los más sujetos a interpretación, pues éstas se prueban en manos de los clientes.

**Se necesita un cuidado intenso al implementar las ideas.**

EXPERIENCIA			
Servicio		Canal	
<p>Amazon Prime viene con envío rápido gratuito, que puede hacer que los productos lleguen tan rápido como dentro de 2 horas en algunas áreas metropolitanas.</p>		<p>Nespresso asegura a los clientes con su Club Nespresso, así como a través de las ventas continuas de monodosis de cápsulas de café.</p>	

EXPERIENCIA			
Marca		Engagement	
<p>El activismo de la marca Patagonia ligado a causas ambientales otorga una posición única en el mercado de ropa para el exterior.</p>		<p>Mercedes ha lanzado un manual de propietario de realidad aumentada que reemplaza a su voluminoso predecesor al tiempo que destaca los datos del conductor y del automóvil.</p>	

Las organizaciones más innovadoras dependen de personas y equipos que trabajan en diferentes áreas de la empresa.

La innovación no es solo trabajo de científicos, ingenieros o especialistas en marketing; es el trabajo de toda una compañía y su liderazgo.



## ➤ Técnicas y metodologías para la innovación

¿En cuál de estos océanos navega tu empresa?

### OCÉANO ROJO

Estrategias basadas en las amenazas de la competencia.

Rebajar el precio para conseguir cuota de mercado.

El crecimiento de las empresas y el beneficio es reducido

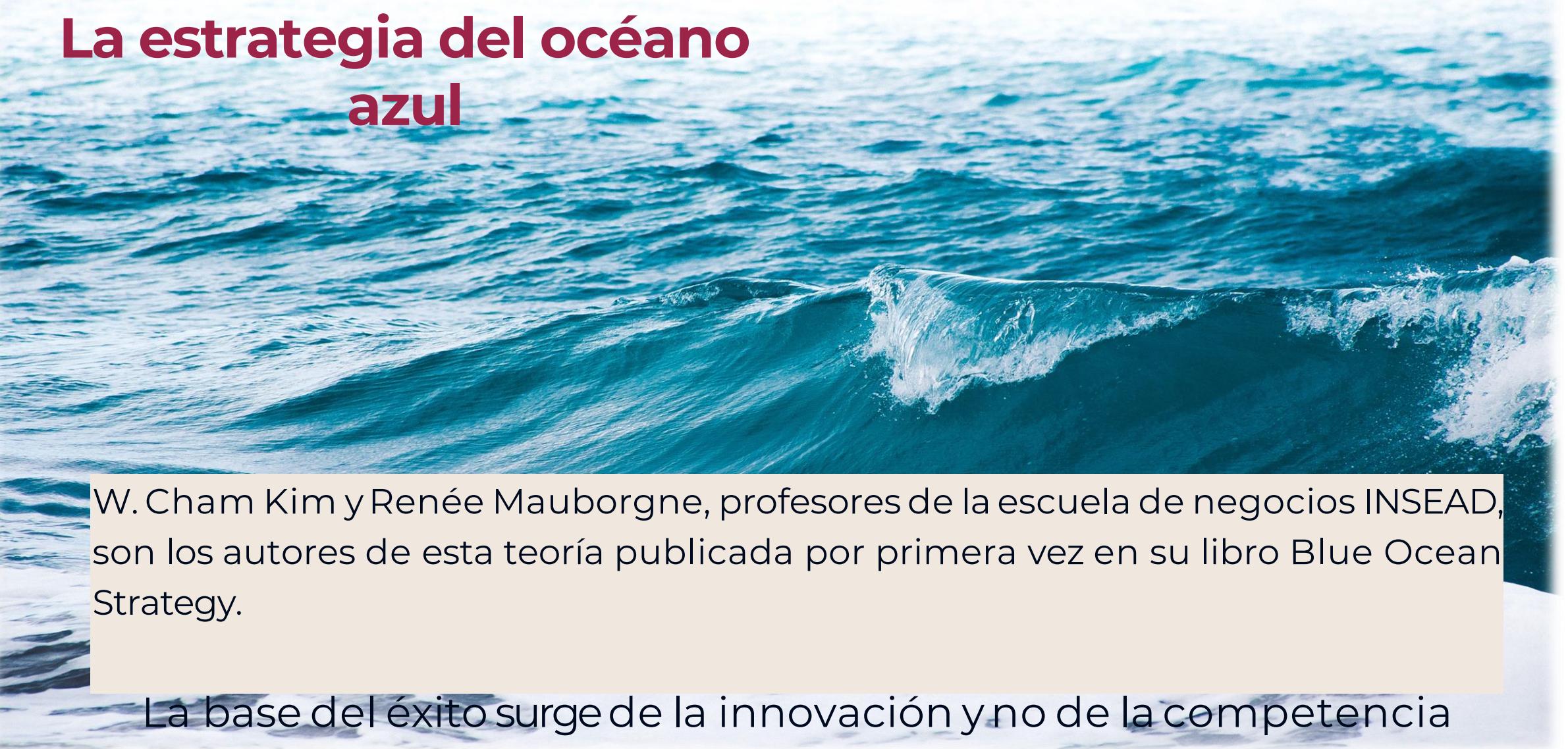
### OCÉANO AZUL

Crear espacios sin competencia y una demanda nueva.

No hay reglas del juego definidas.

Las empresas tienen oportunidades de crecer y ser rentables

# La estrategia del océano azul



W. Chan Kim y Renée Mauborgne, profesores de la escuela de negocios INSEAD, son los autores de esta teoría publicada por primera vez en su libro Blue Ocean Strategy.

La base del éxito surge de la innovación y no de la competencia empresarial.



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo  
**2022 Flores**  
Año de Magón

PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

## 6 Principios de la estrategia del Océano Azul

1

Redefinir las fronteras del mercado ampliéndolas.

2

Potenciar la parte más creativa de la compañía encontrando oportunidades de negocio que sean desconocidas por los demás.

3

Fijar la mirada en aquel sector de la población que todavía no es cliente y analizar sus necesidades actuales.

## 6 Principios de la estrategia del Océano Azul

4

Analizar, desde la perspectiva del consumidor final, qué sucede durante la vida útil de un producto o servicio.

5

Estudiar los posibles obstáculos con los que se encontrará la empresa y proponer soluciones.

6

Ejecutar la estrategia y evaluar los resultados.

## Ejemplos de uso de la estrategia del océano azul:

### Cirque Du Soleil,

Decidieron **crear un nuevo espectáculo alejado de la idea tradicional de circo**, sin contar con animales, y reduciendo la carga humorística. En su lugar, combinan elementos de tecnología, danza, música y arte, tratando de fundamentar su arte en el fomento de la imaginación y la provocación de los sentidos y las emociones del público.

Así, crearon un circo destinado a todos los públicos, pero con una mucha **mayor demanda entre los adultos**, agotando el aforo en cada una de sus funciones durante años.

Fuente: <https://cornellsun.com/2018/11/25/the-magic-of-cirque-du-soleil/>



## Ejemplos de uso de la estrategia del océano azul:

iTunes Store

La **tienda de música de Apple** nació como respuesta al aumento de la piratería, y al comienzo de los programas de descarga de música gratuita. Muchas veces lo que frenaba a los clientes a la hora de comprar discos en formato físico es que no deseaban pagar por él cuando sólo les interesaban algunas canciones sueltas.

En consecuencia, Itunes surge como **plataforma de descarga de canciones individuales**, permitiendo a los usuarios crear una biblioteca digital sólo con sus canciones favoritas.



## 4 Premisas de la estrategia del Océano Azul:

Elevar valores clave por encima de los estándares del sector.

Eliminar factores conflictivos en los cuales la industria ya ha competido mucho.

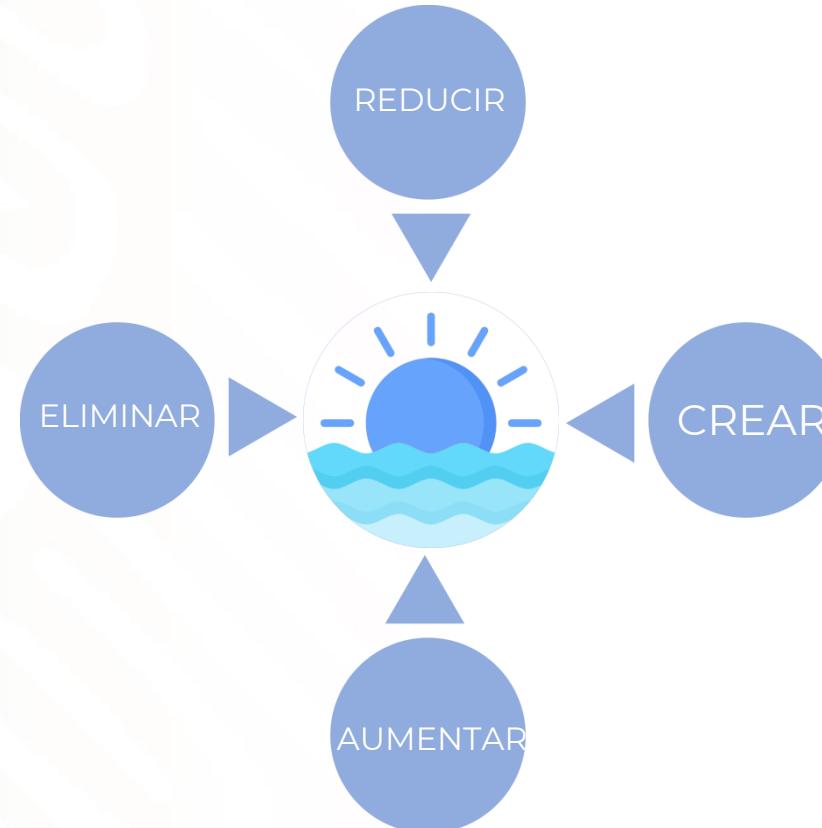
Reducir, si es necesario, factores por debajo del patrón de la industria.

Crear elementos y factores de valor sobre los cuales aún no ha intervenido la industria.

## PREGUNTAS PARA ENCONTRAR UN OCÉANO AZUL

¿Qué variables con gran Competencia en el sector Podemos eliminar?

¿Qué variables del sector podemos reducir?



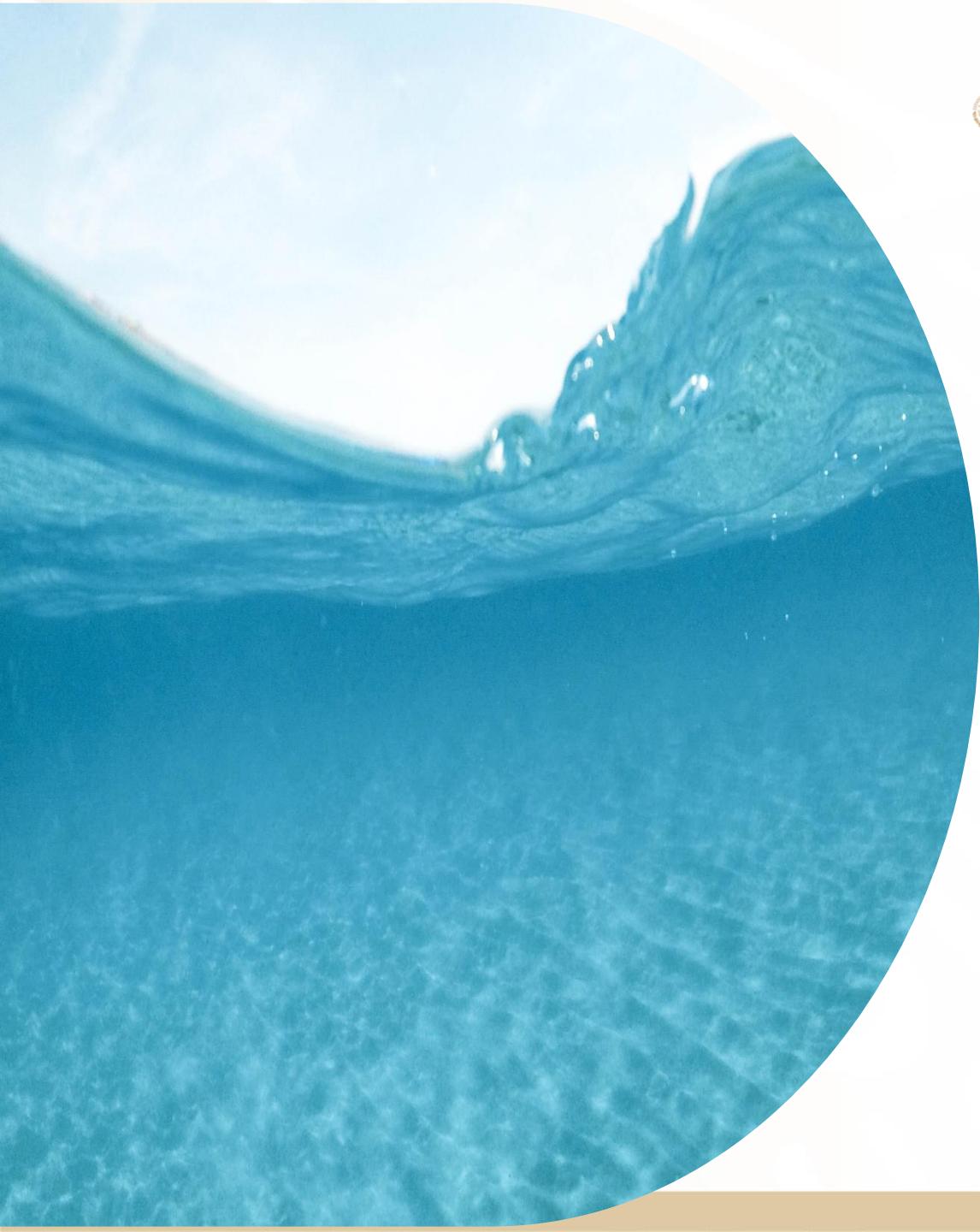
¿Qué variables nuevas que no ofrece el sector Podemos crear?

¿Qué variables que no se tienen en cuenta en el sector podemos aumentar?

# ¿Cómo aplicar la estrategia del Océano Azul en mi negocio?



- ¿El cliente seguirá satisfecho?, ¿Le estaremos ofreciendo algo que ya ha visto?
- ¿Es realmente útil para él nuestro producto o servicio?
- ¿Estará dispuesto a pagar lo que sea necesario para adquirir el servicio o producto?



## 4. Caso Práctico La innovación en acción

- Estrategia del Océano Azul



## Instrucciones:

- Formar equipos de 6 integrantes.
- Seleccionar una idea de negocio.
- Responder las preguntas para encontrar el océano azul de la idea de negocio seleccionada.
- Comparte tus conclusiones con el grupo.

## Reducir

- ¿Qué variables podemos reducir por debajo de la industria?

## Incrementar

- ¿Qué variables podemos incrementar por encima de la industria?

## Eliminar

- ¿Qué variables podemos eliminar?

## Crear

- ¿Qué variables podemos incorporar o crear?

La estrategia del Océano Azul consiste en observar detalladamente a la competencia, identificar sus puntos fuertes y débiles y saber colarnos entre “las grietas del mercado” para **ofrecer un producto que maximice el valor del usuario** a través de un equilibrio entre novedad y conocimiento de lo ya existente.



# Conclusiones



La creatividad permite que ese talento sea aprovechado en su totalidad y que los trabajadores desarrollen todo su potencial.

Apostar por una idea innovadora y ponerla en marcha es siempre una experiencia enriquecedora.

La creatividad innovadora evita quedarse estancados en una sola experiencia.

La innovación hace al negocio más competitivo.



# Sesión de preguntas

# Bibliografía recomendada

1. Crea Business idea. *Guía de buenas prácticas en materia de Creatividad Empresarial*. España: Sudoe interreg IV B, UE/EU-Feder/ERDF.
2. Crea Business idea. *Manual de la creatividad empresarial*. España: Sudoe interreg IV B, UE/EU-Feder/ERDF.
3. W. Chan Kim, R. M. (2015). *La estrategia del Océano Azul*. Profit.
4. Gutiérrez, R. M. (2017). *Seis canastas para innovar*. Grijalbo.

# Programa



30 May			<b>Estrategias para generar ideas de negocio (creatividad y diseño ágil).</b>	
31 May			<b>Forma tu microempresa.</b>	
01 jun			13 pasos para elaborar tu plan de negocios.	
02 jun			Técnicas de investigación de mercados.	
06 jun	9:30 a 13:30	<b>Aprender para emprender</b>	Determina bien tus costos y define el precio de tu producto o servicio.	
07 jun			Cómo promocionar eficientemente tu producto o servicio.	<a href="#">PREREGISTRO</a>
08 jun			Régimen Simplificado de Confianza (RESICO).	
09 jun			El ABC del crédito.	
13 jun			Conoce el buró de crédito.	
14 jun			Cómo solicitar un microcrédito.	



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo  
**2022 Flores**  
Año de Magón

PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

# Encuesta

<https://forms.office.com/r/hJg3VWVvZG>



**Ingresá**  
[www.nafintecapacita.com](http://www.nafintecapacita.com)



nacional financiera



- 1 Aún no estás registrado:
- Da clic en "Regístrate".
  - Incorpora los datos solicitados.

- 2 Estás registrado:
- Da clic en "Iniciar sesión".
  - Ingresa tu mail y contraseña.



*En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:  
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXI1la9RnNNtKhjdxXec0rsA>*

***Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.***

# ¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin  
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



/NAFINSA  
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial  
/CE\_Nafin



/Nafin

