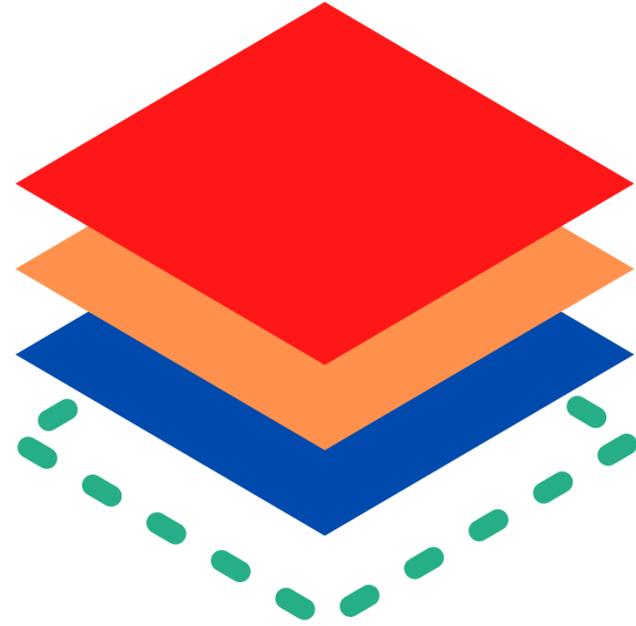


Proyectar mi Autodesafío 2023





Innovación Integrativa

📌 Miércoles 13/09/2023



Capital tiene que ver con este proceso de asimilación, se asimila algo nuevo por vía del contexto y yo tengo que cómo incorporar una lógica distinta de la mía para hacer... incorporar este trazado de valor. Bueno, si vamos a la máxima expresión del capital entonces tenemos que tener en cuenta tres puntos de valor: valor para el territorio, valor para mí y valor para el otro. ¿Se acuerdan psiquis conmigo mismo, psiquis con los demás y psiquis con la realidad?

Entonces, la realidad en sí misma tiene un valor que ese es completamente impersonal, porque es amparo de las personas, por lo tanto, no es personal, es impersonal, pero tiene un valor. Después, valor para mí y valor para el otro. Cuando esos tres valores llegan a poder ser coordinados evidentemente tenemos a 3, en tercera dimensión, que en quinta están gestionando su posición gravitatoria. Entonces, 357. Se dan cuenta cómo los tres valores del capital: valor para el territorio, valor para mí y valor para el otro.



Si logramos conjugar en nuestros modelos estos tres puntos de valor evidentemente que no hay nadie que quede con un conflicto de capital en el planeta. ¿Por qué? Porque es una configuración espacio-temporal, es mi noción en tercera dimensión, en quinta dimensión, y cómo la administró gravitatoriamente. O sea, que yo tengo que tener un antes, un ahora y un después, un espacio tiempo diferido, porque un sujeto humano tiene una calificación para crear espacio tiempo.

Entonces, capitalizar esta acepción que tiene la especie es darle valor a esa especie. Entonces, le voy a dar valor a esa especie cuando sepa de qué se trata, no es cierto. Si no es el valor que la especie me da a mí y por qué me da valor a mí, qué eso va a ser eterno...

No, va a ser a través de un lapso de tiempo para que tú aprendas.

Entonces, cuando tú aprendes después tienes que trazar tu propio proyecto.



*Innovación*



*Integrativa*

5. Innovar es capitalizar la falla trayendo lo que falta. Una respuesta actualizadora.

6. Evolución constante, mas allá del error. Versión beta.

3. Chequeo de humildad / soberbia. subvalorado/sobrevalorado.

- Verificar si existe una alternativa en el mercado a esa necesidad/deseo.

- Propuesta de valor.

**INNOVA**

**SECUENCIA**

**FUNDA**

**FUNCIONA**

4. Secuenciar el lenguaje que conecta la propuesta de valor con la necesidad.

1. Leer el contexto de lo existente, lo que ya hay, lo ya materializado.

2. Registro de un malestar, una necesidad, un dolor, un problema a ser resuelto -FALLA-, un deseo o anhelo -FALTA-.

7. ASUME EL DESAFIO  
DE BRINDAR LO  
NUEVO  
COLABORANDO.  
RECONOCE LAS  
INTERDEPENDENCIAS

8. INTERACCIÓN  
CONSCIENTE  
ENTRE EL  
FUTURO Y EL  
PASADO, ENTRE  
EL CONO Y EL  
CIMIENTO.

9. DE LA  
FRICCIÓN A LA  
FLUICIÓN  
DEL INCREMENTO  
EN LA VIDA  
COTIDIANA.

# FUNCIONAMIENTO

1. Leer el contexto de lo existente, lo que ya hay, lo ya materializado.

Investigar

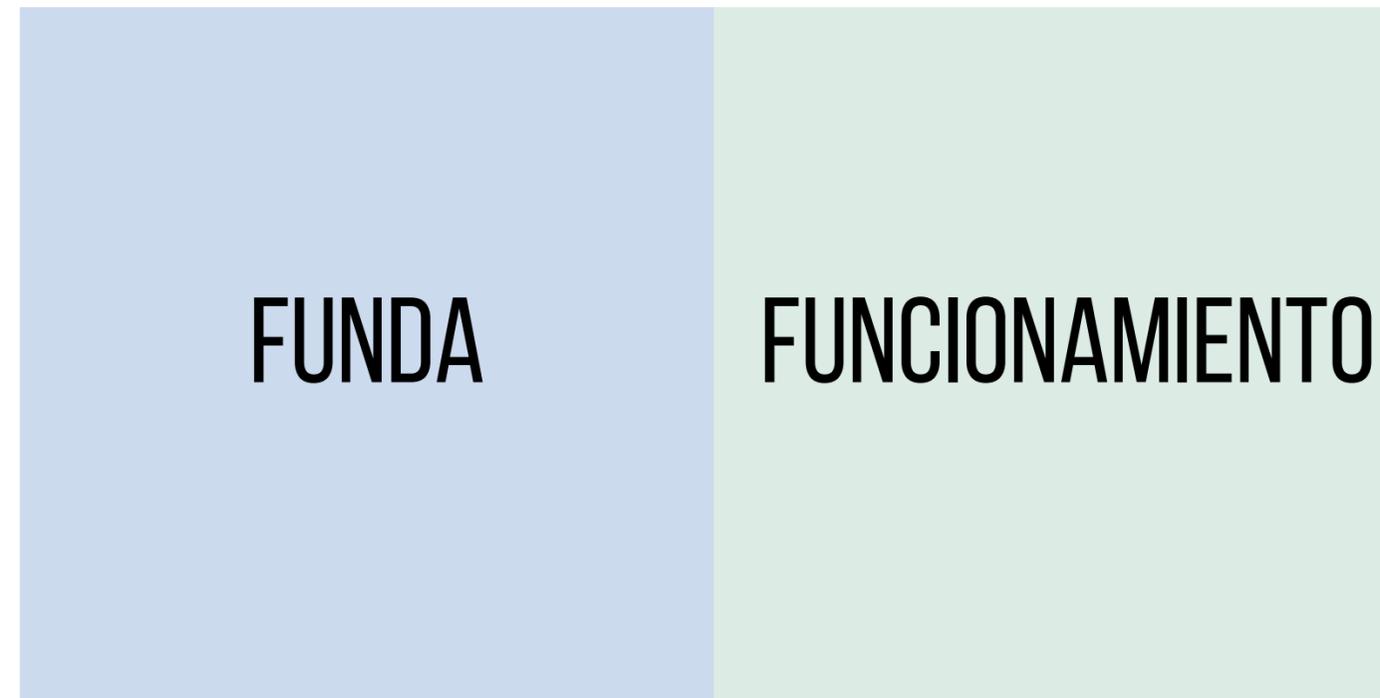
Observar

Describir

Registrar

¿Donde? ¿Cuándo? ¿Qué?

¿Quiénes? ¿Cómo?



2. Registro de un malestar, una necesidad, un dolor, una demanda, un problema a ser resuelto, un deseo o anhelo.

# FUNDA

3. Chequeo de humildad / soberbia.  
Subvalorado/sobrevalorado.

- Verificar si existe una alternativa en el mercado a esa necesidad/deseo.
- Propuesta de valor.

- Curriculum Oculto
- Autorreferencia
- Tu experiencia como  
Capital
- Tu propuesta de Valor
  - Margen de error
  - Desde DÓNDE

# Tu oceano azul

## MOVIMIENTO ESTRATÉGICO DE LOS OCÉANOS AZULES

- Acciones que facilitan el nacimiento de productos y servicios que permiten explorar espacios nuevos en el mercado.
- Provocan saltos en la demanda, trayectorias de crecimiento fuerte y rentable a través de la divergencia marcada con los océanos rojos, donde hay mucha competencia.

# Las limitaciones de los océanos rojos:

- Mercado apretado, lleno de competencia, donde la oferta se transforma en genérica, aumentando la guerra de precios y reduciendo el margen de utilidades.
- Las marcas son cada vez más parecidas en las principales categorías de productos y servicios, y mientras mayor la similitud, mayor la tendencia del consumidor a elegir con base al precio.
- Por eso te conviene enfocarte en estrategias de diferenciación.

# Tu oceano azul

La PIEDRA ANGULAR OCÉANO AZUL = INNOVACIÓN + VALOR

Es un salto cualitativo en valor para los compradores y la empresa, abriendo un espacio nuevo en el mercado.

Los 4 pilares de la estrategia Oceano Azul en movimiento:

- Aprovechar
- Reducir
- Destacar
- Crear

# Tu oceano azul

## 1. Mejorar el Aprovechamiento

En el sector al que te dedicas o te encuentras explorando:

- ¿Qué ocasiona altos costes?
- ¿Cómo se puede cambiar costes fijos por costes variables sujetos a las ventas?
- ¿Qué es lo que el cliente detesta o le molesta?

# Tu oceano azul

## 2. Reducir

En el sector al que te dedicas o te encuentras explorando:

- ¿Qué elementos añaden poco valor al día de hoy al cliente?
- ¿Cuáles son los elementos por los que el cliente no compra? (Objeciones)
  - ¿Cómo puedes reducir el riesgo de la venta?

# Tu oceano azul

## 3. Destacar

En el sector al que te dedicas o te encuentras explorando:

- ¿Qué puedes hacer para establecer relaciones estrechas a largo plazo?
- ¿Cuáles son los elementos que más destaca el cliente de mi negocio?  
(Factor diferencial)
- ¿Cómo puedo potenciar lo que mejor sé hacer?

# Tu oceano azul

## 4. Crear

En el sector al que te dedicas o te encuentras explorando:

- ¿Cuál es el producto o servicio ideal que espera el cliente?
- ¿Qué puedo añadir a mi negocio para superar las expectativas del cliente?

En caso de que me encuentre explorando,  
¿cómo se podría superar las expectativas del cliente en el sector?

- ¿Qué puedo ofrecer para generar sorpresa, recuerdo, comodidad o tranquilidad al cliente?

# SECUENCIA

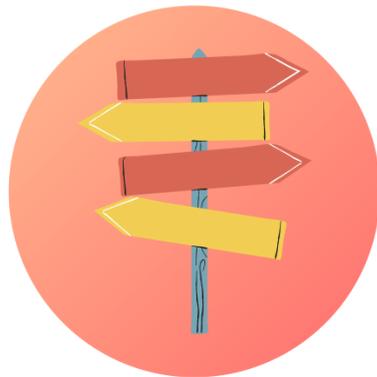
4. Secuenciar el lenguaje que conecta la propuesta de valor con la necesidad.

- Integridad conectora
- Solvencia desde la implicancia
- Tu factor diferencial
  - Comunicación
  - La colaboración

# Tu público Destino

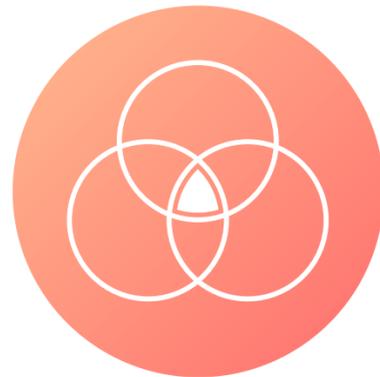
Integridad conectiva: Tus alcances y limitaciones te permiten conectar con un público de necesidades e intereses similares.

¿Cual es tu público destino?



Son personas interesadas en...

¿Qué necesidad ellos tienen?



¿Qué es lo que quieren resolver?

¿Donde ellos están?



¿Están realizando una búsqueda en Goolge?

¿Cuál es tú mensaje?



¿Qué quieres transmitir?

INNOVA

## De la fricción a la fluición



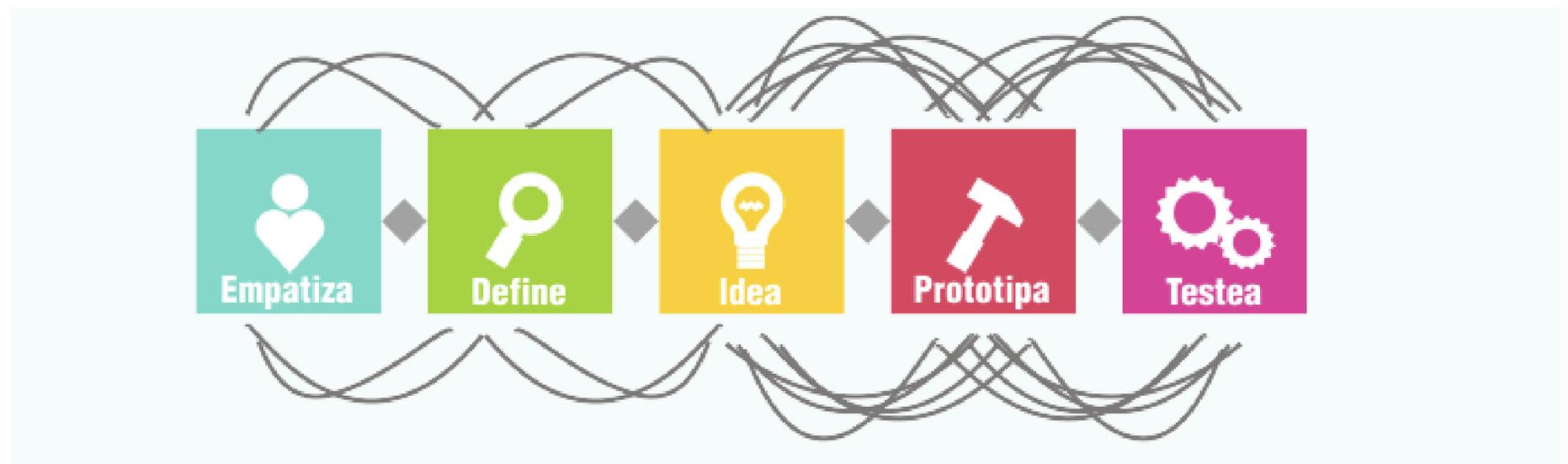
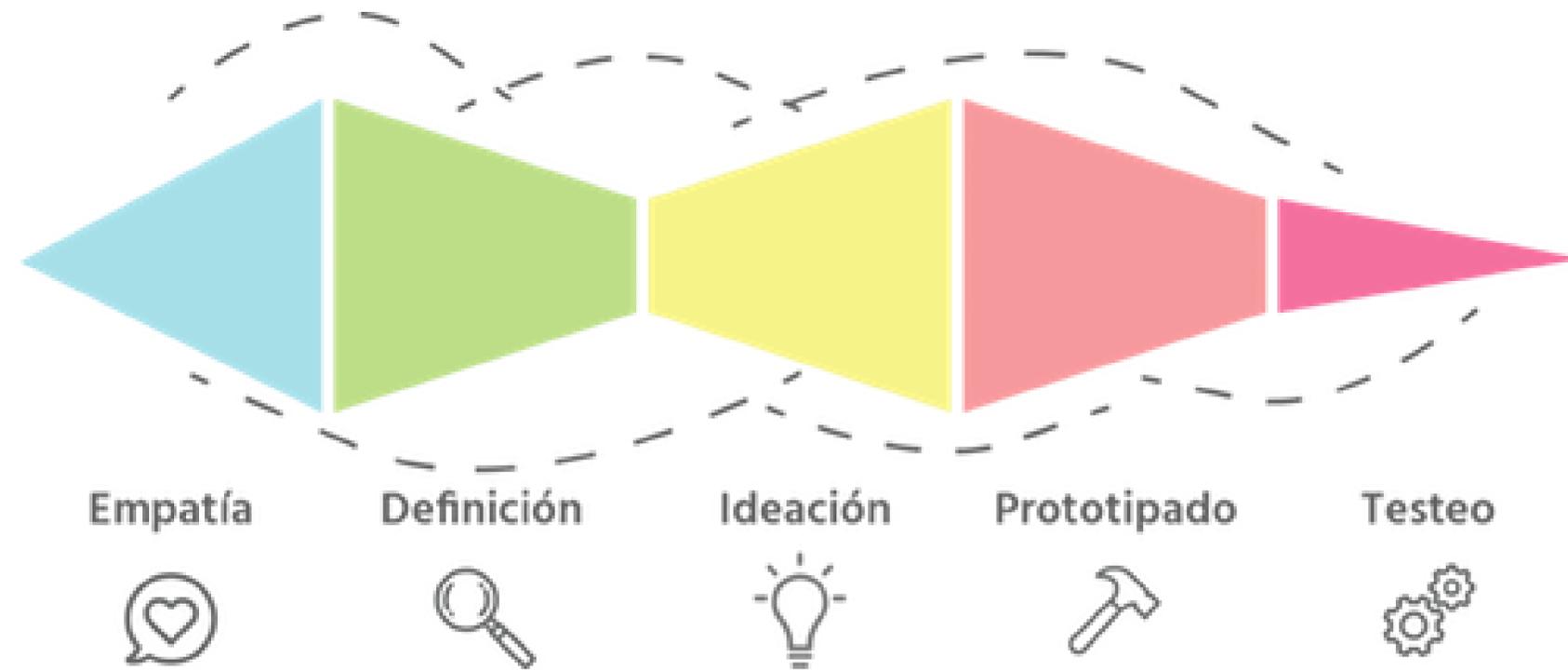
# INNOVA

5. Innovar es capitalizar la falla trayendo lo que falta. Una respuesta actualizadora.

6. Evolución constante, mas allá del error.  
Versión beta.

Meta-estabilidad  
Versión beta  
Producto Mínimo Viable  
Lanzamiento Semilla

# Pensamiento de Diseño Integrativo





## MEJORÍA CONTÍNUA

Elije donde mejorar cada  
día 1% más.



## IKIGAI

Une tus fortalezas con los  
intereses de otros.



## DISEÑA, TESTEA Y MEJORA

Investiga sin miedo,  
diseña, propone, testea,  
acción constante y pausa  
estratégica.

# NUEVO FUNCIONAMIENTO

Poner en funcionamiento desde un nuevo espacio de conciencia y volver a:

Investigar  
Observar  
Describir  
Registrar

Abrir el tablero de la auto-observación en la práctica.

Coletar feedback  
de clientes



SOLO SABRÁS SI  
FUNCIONA SI TE  
ARRIESGAS



NO TENGAS MIEDO AL  
ERROR, DE CADA  
ERROR SE APRENDE.  
APROVECHAMIENTO  
TOTAL DE TODAS LAS  
EXPERIENCIAS



GENERA CONFIANZA  
CONECTANDO CON TU  
CAPITAL GENUINO,  
ESTO QUE SOLO TU  
SABES HACER DE LA  
MANERA QUE HACES,  
PUES TODOS SOMOS  
ÚNICOS.

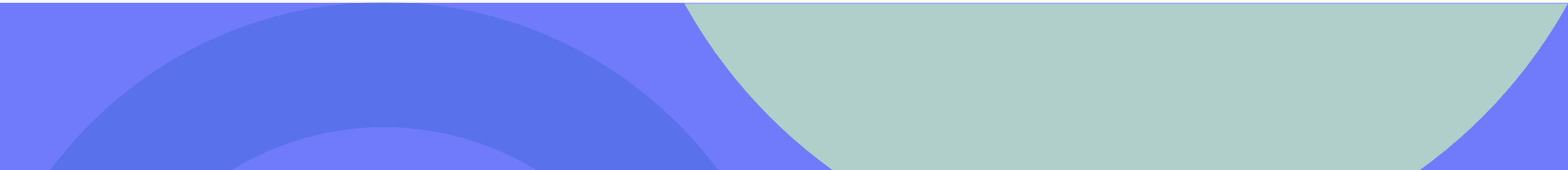
# Preguntas aclaratorias

## TU INFANCIA

- Actividades que más te gustaba realizar;
- Dificultades que tuviste que atravesar.

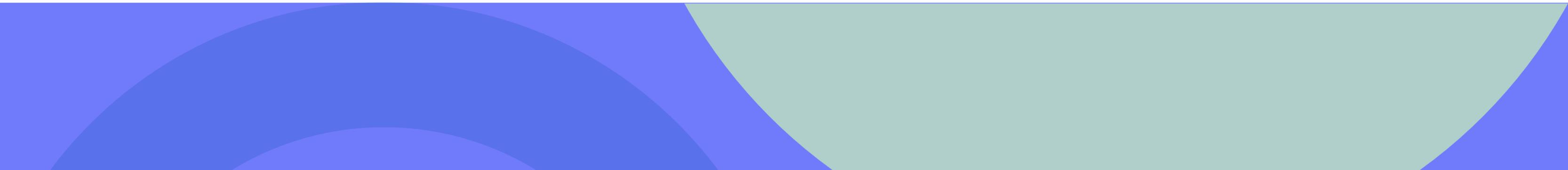
# Preguntas aclaratorias

¿Qué cosas te atraen,  
te interesan, te apasionan?



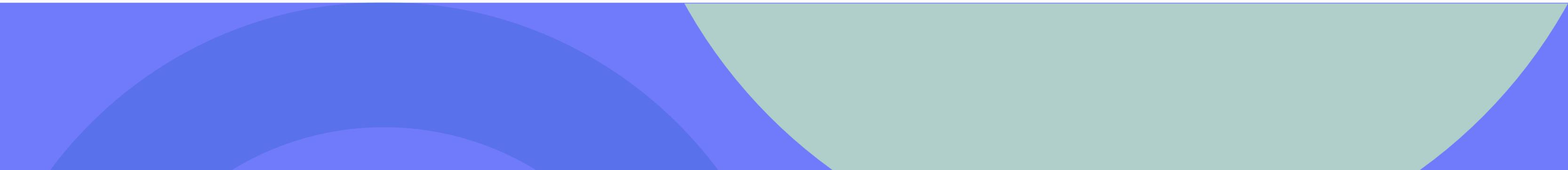
# Preguntas aclaratorias

¿De cuáles de estos intereses podrías disfrutar aún más al convertirlos en un negocio?



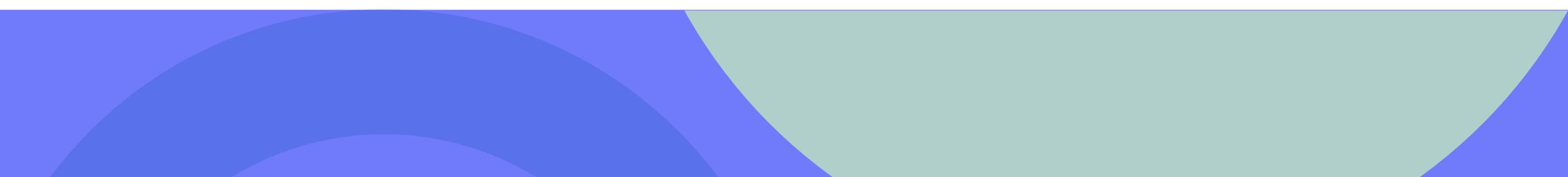
# Preguntas aclaratorias

¿En qué cosas te gusta pensar todos los días?



# Preguntas aclaratorias

¿En qué áreas te dicen que tienes habilidades,  
experiencias o competencias destacadas?  
(recuerda que a veces es aquello a lo que te invitan)



# Preguntas aclaratorias

¿En qué áreas crees que careces de habilidades, experiencias o calidades monetizables pero que con compromiso puedes suplir estas "debilidades" en un corto plazo de tiempo?

# Preguntas aclaratorias

¿Como está tu  
capital social?

