



BICENTENARIO
PERÚ 2021

Webinar Exportador

Percy Negrete Salazar

percy.negrete@alfa.la

Co-Fundador y director de
innovación de ALFA

ALFA

2021

Seminarios virtuales
Miércoles del exportador

Plan inicial operativo de innovación para empresas exportadoras

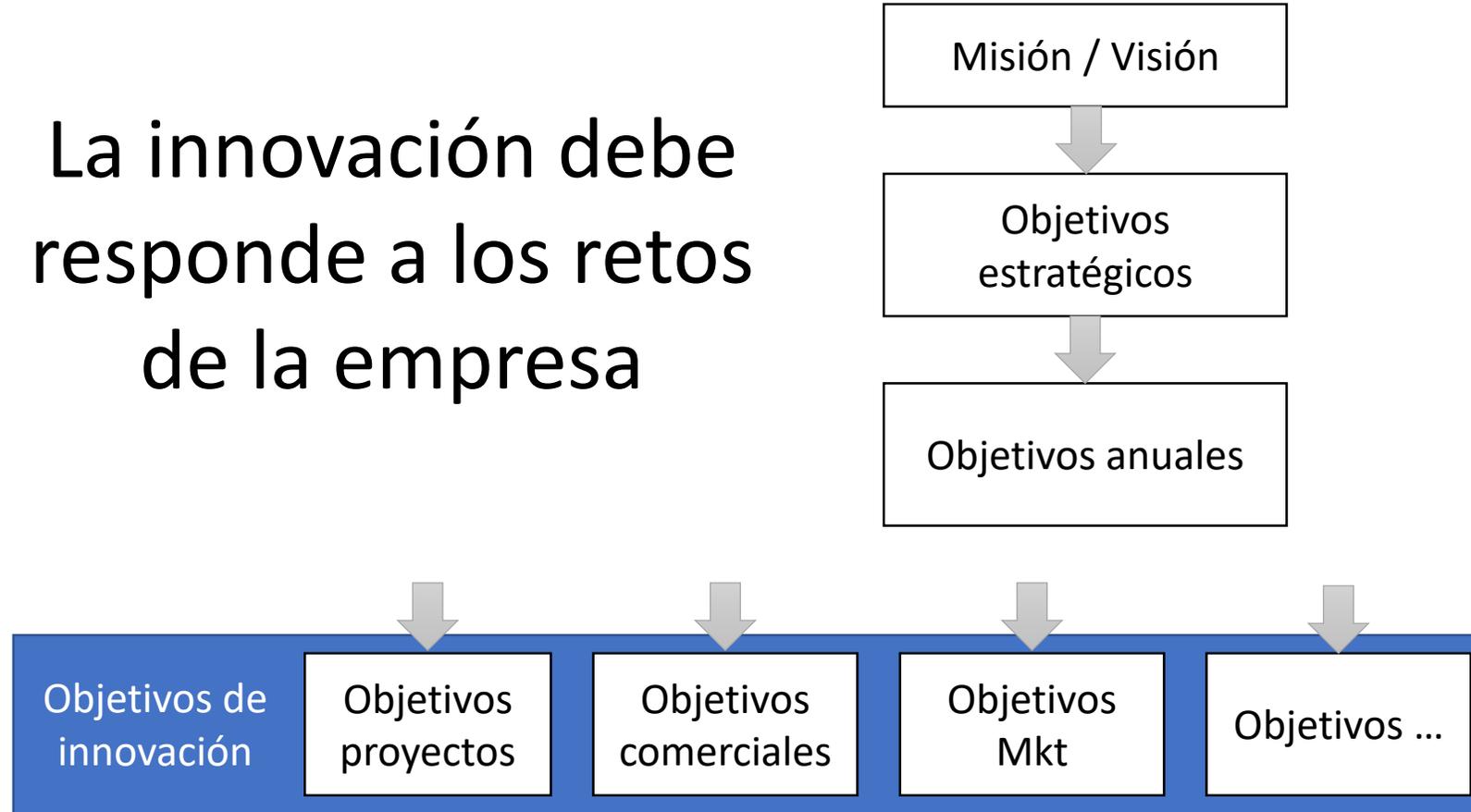
Lima, 27 de Setiembre de 2021

**No hay camino único para
gestionar la innovación**



“Lo primero que debe hacer cualquier empresa que quiera innovar en serio es identificar qué problema quiere solucionar y el plazo de tiempo que tiene para hacerlo”

La innovación debe
responde a los retos
de la empresa



Problemas

- 3 Procesos no optimizados en Publicidad y Analítica
- 1 Carencia de Valor diferencial del servicio. Todas las áreas
- 9 Metodología no comprendida por el cliente. En UX
- 11 Poca colaboración entre áreas y dentro del equipo
- 6 Poca investigación empírica
- 7 Resistencias de salir de su zona confort. Del equipo SEO
- 4 Falta de respaldo para llevar especializaciones
- 8 Falta de personal especializado en el área administrativa
- 10 Falta de tiempo para la investigación el área de publicidad
- 2 No hay desarrollo de nuevos productos digitales
- 5 No de ha desarrollado nuevos servicios

Objetivos	Que México sea el 7% de la facturación		MEDIO								
	Creer EBITDA 35%	ALTO	ALTO		BAJO		MEDIO	MEDIO			ALTO
	Que el 10% de la facturación sea por nuevos servicios			MEDIO		ALTO	ALTO	ALTO		MEDIO	

- Otros
- Reducir procesos / labores mecánicas
 - Clientes piden cambios viernes en la tarde y fines de semana
 - Desarrolladores no saben pedir ayuda (por orgullo)
 - Adelantarse a los problemas de los clientes



Definición de retos que responde a los objetivos de la empresa

Reto

¿Cómo elaborar una estrategia conjunta que ofrezca tendencias en canales distintos a los que trabajamos hoy (Web, Mobil_app_bots, Llamadas)?

Objetivos		Indicador
1	Desarrollar productos digitales como apps y webs corporativas	#Proyectos de apps y webs
2	Obtener reuniones de prospección en venta para el desarrollo de productos digitales alternativos a core	#Reuniones de presentación de oportunidades
3	Desarrollar nuevos servicios digitales a clientes actuales	#Servicios ideados Venta de nuevos servicios digitales en otros canales

Identificación de las Herramientas o Estrategias adecuadas para llevar adelante los retos

Reto

¿Cómo elaborar una estrategia conjunta que ofrezca tendencias en canales distintos a los que trabajamos hoy (Web, Mobile_app_bots, Llamadas)?

Herramientas / Estrategias	Está enfocada a los objetivos	Tenemos las capacidades	Elegida
Innovación en procesos	no	si	
Innovación en producto / servicio	si	si	x
Innovación organizativa	no	si	
Innovación en marketing/venta	si	si	x
Innovación en modelo de negocio	si	si	x

Identificación de las Herramientas o Estrategias adecuadas para llevar adelante los retos

Reto

¿Cómo elaborar una estrategia conjunta que ofrezca tendencias en canales distintos a los que trabajamos hoy (Web, Mobile_app_bots, Llamadas)?

Dentro la industria del café

Ejemplo



Generación de la ideas

Objetivo de generación de ideas:

Generar el mayor número de ideas posibles

Número de ideas a recibir por reto	20
% de personas de la empresa involucradas que aporten ideas (anual)	%50

Acciones para potenciar la generación de ideas en la empresa:

FUENTES DE INSPIRACIÓN	Semanal	Mensual	Trimestral	Semestral
4 sesiones de creatividad (90min c/u) Uso de técnicas de estimulación de la creatividad para el pensamiento dentro y fuera de la caja	X			
Sistema de vigilancia tecnológica. Tomar una tecnología o mega tendencia y generar ideas innovadoras a partir de sus funcionalidades, respondiendo los retos		X		
Insight de la exploración del cliente objetivo. Mediante la investigación al público objetivo descubrir insight relevantes al reto		X	X	
Listado activo y compartido de ideas (fuerza de ventas). Tener un Buzón de ideas del área de MKT y Ventas hacia la jefatura de Innovación		X		
Exploración del no cliente e industrias alternativas Uso de las vías propuestas por el Blue Ocean Strategy			X	

Evaluación de la ideas

Sistematizar el filtro de ideas

Se debe pasar por una evaluación de las ideas generadas por reto, puede estar a cargo de un comité evaluador o del comité de innovación

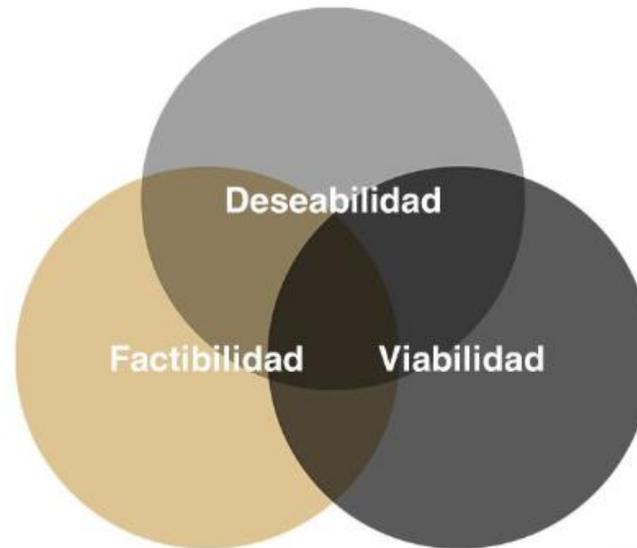
Agrupación y categorización de ideas si es necesario	Grupos de ideas
Agrupar las ideas en base a sus puntos comunes, combínalas y formula una idea por grupo	min. 5

Luego de agrupar las idea y conseguir ideas potentes estas deben pasar por el siguiente filtro:

ORDEN DE FILTRADO	Usuario objetivo	Personal Técnico (Tecnológico / Financiero)	Comité de innovación / Alta dirección
1ero. Impacto. Criterio que mide el grado de deseabilidad y utilidad que podría tener la idea.	X		
2do. Factibilidad. Criterio que mide si tenemos la capacidad técnica, tiempo y recursos para ejecutar la idea.		X	
3ro. Viabilidad. (*) Criterio que mide que tan rentable puede ser el producto / Servicio / línea de negocio		X	X

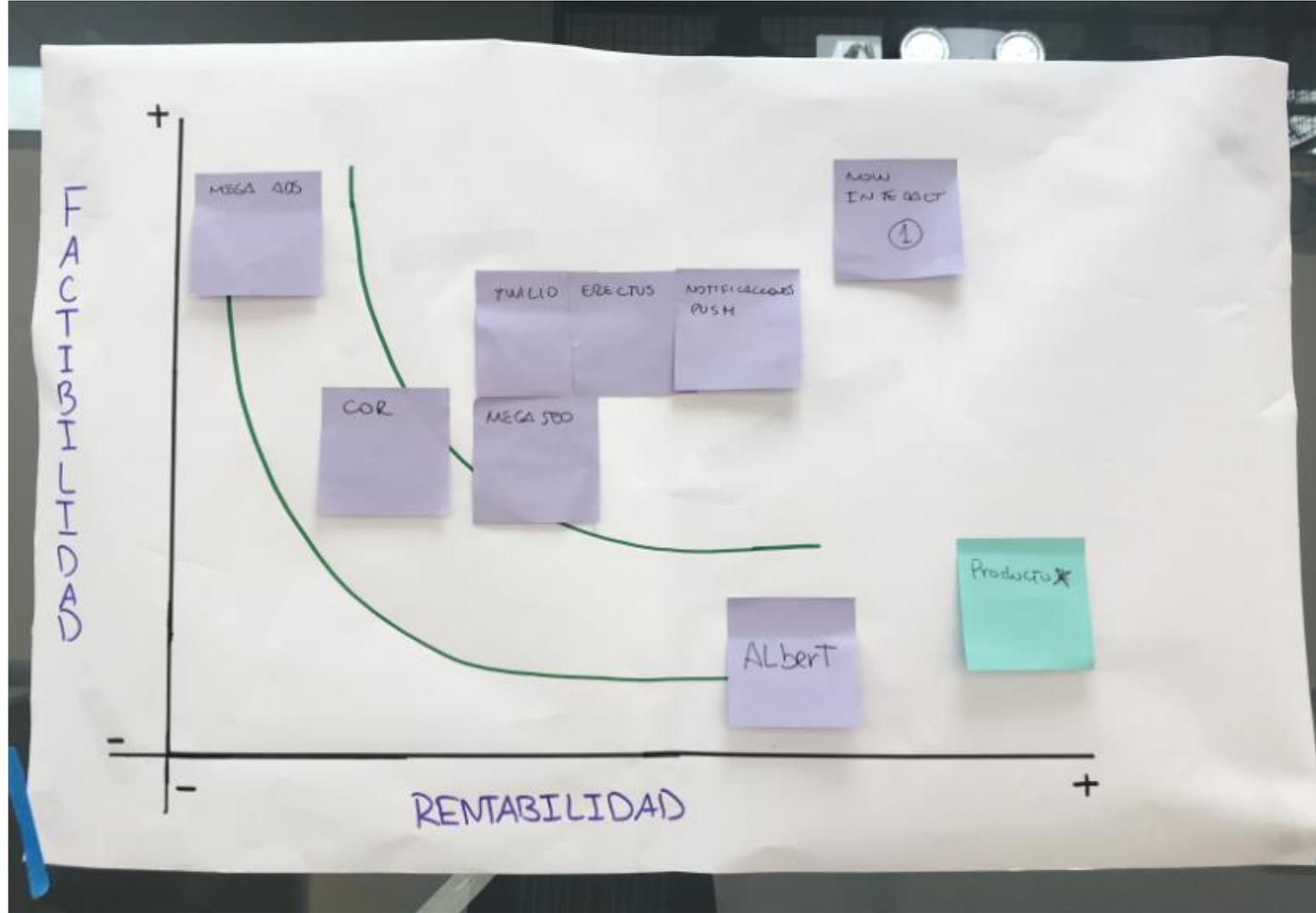
* Este criterio va al final ya que al inicio puede sesgar la evaluación y solo quedarnos como optimizaciones y no con innovaciones

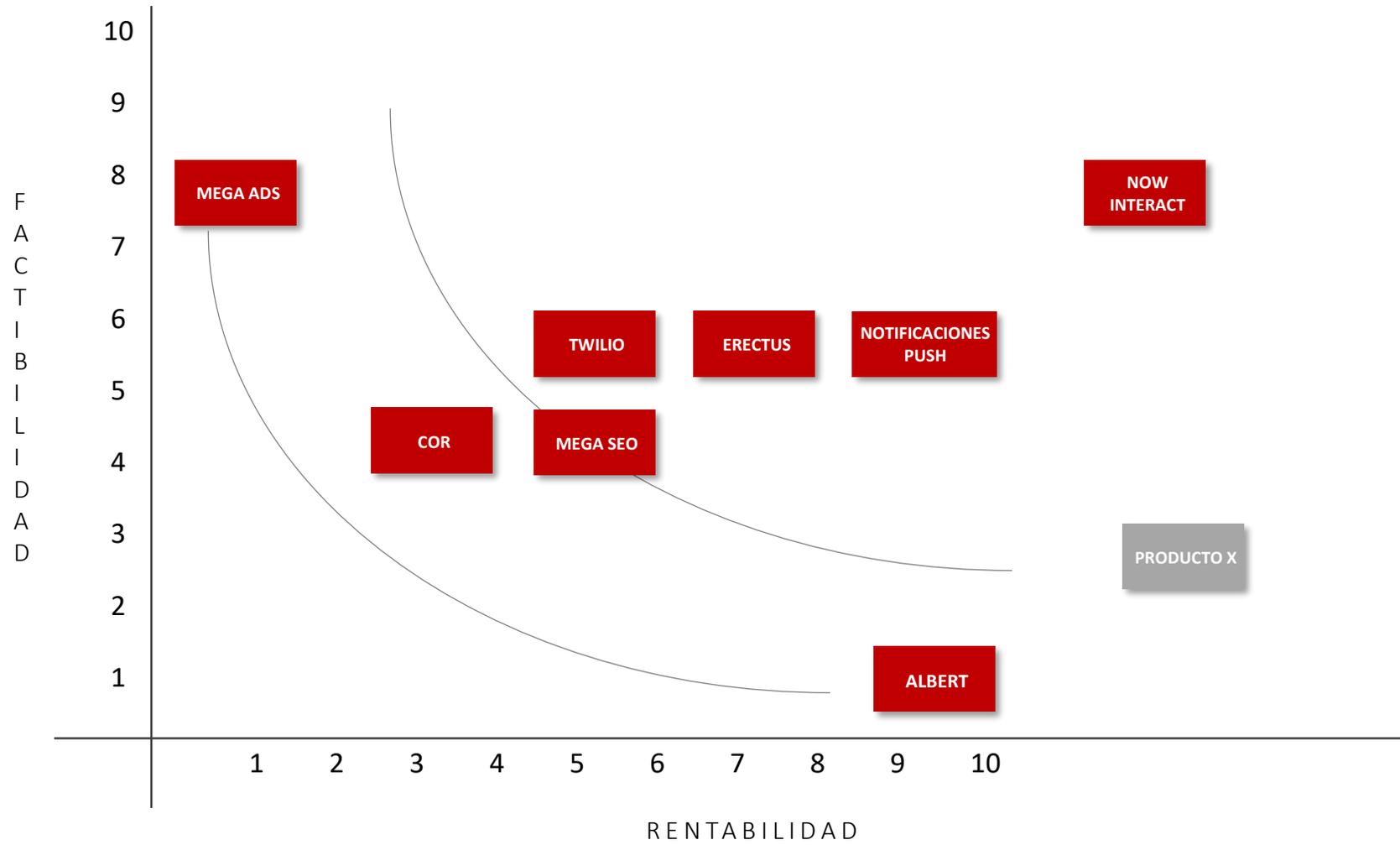
- ¿El usuario encuentra atractiva esta propuesta?
 - ¿Satisface una necesidad genuina?
 - ¿Se adecua a lo que el consumidor quiere?



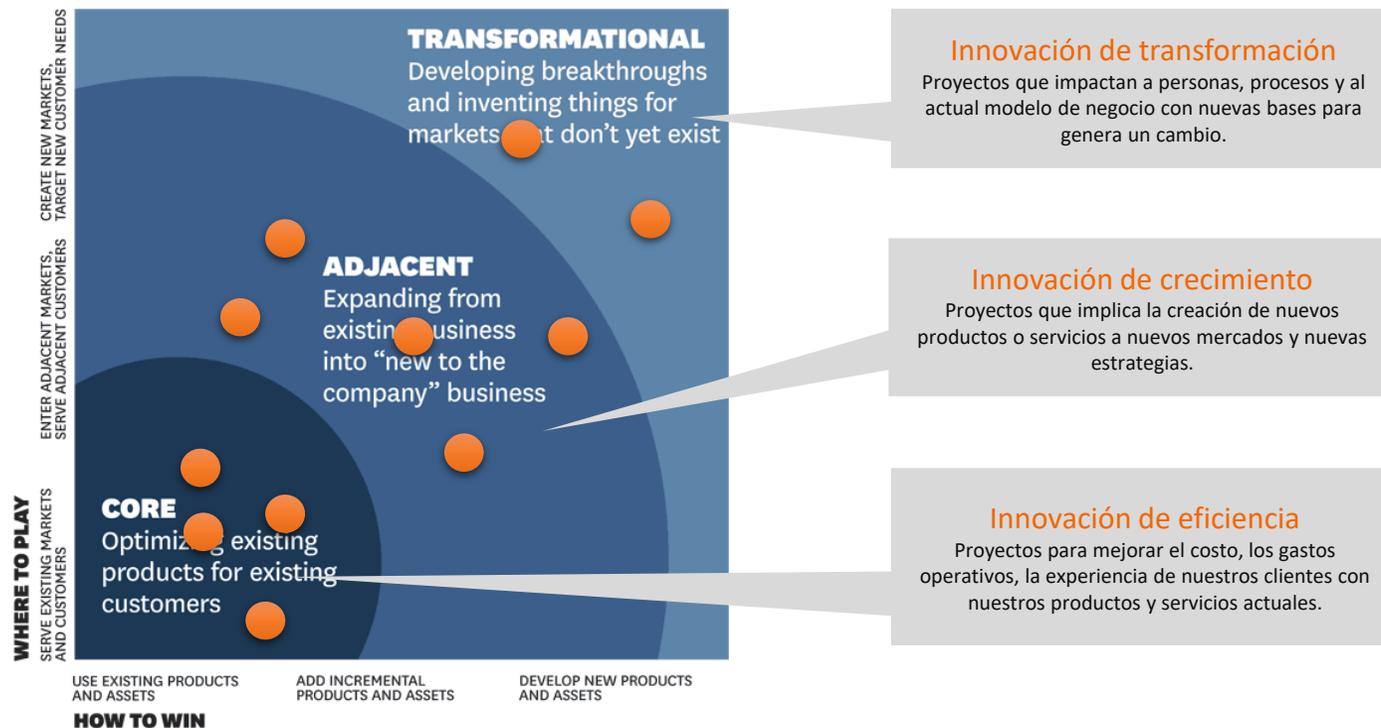
- ¿Es posible de hacer?
- ¿Tenemos la tecnología y conocimiento para resolverlo?
- ¿En cuanto tiempo puede lograrse?

- ¿Esta solución está alineada a las metas del negocio?
- ¿Tenemos la capacidad de llevarla a cabo?
- ¿Cual es el estimado en retorno de inversión?



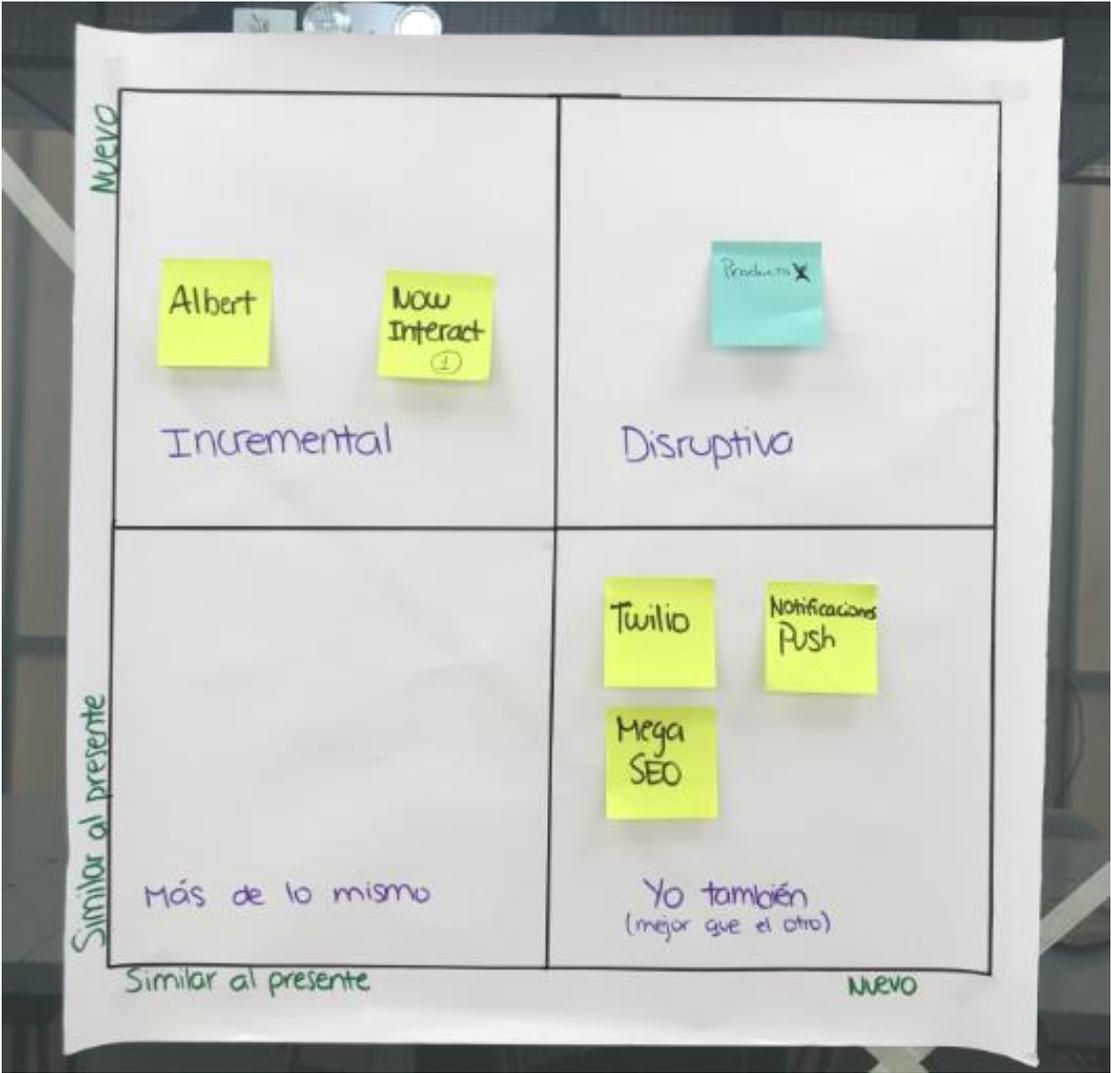


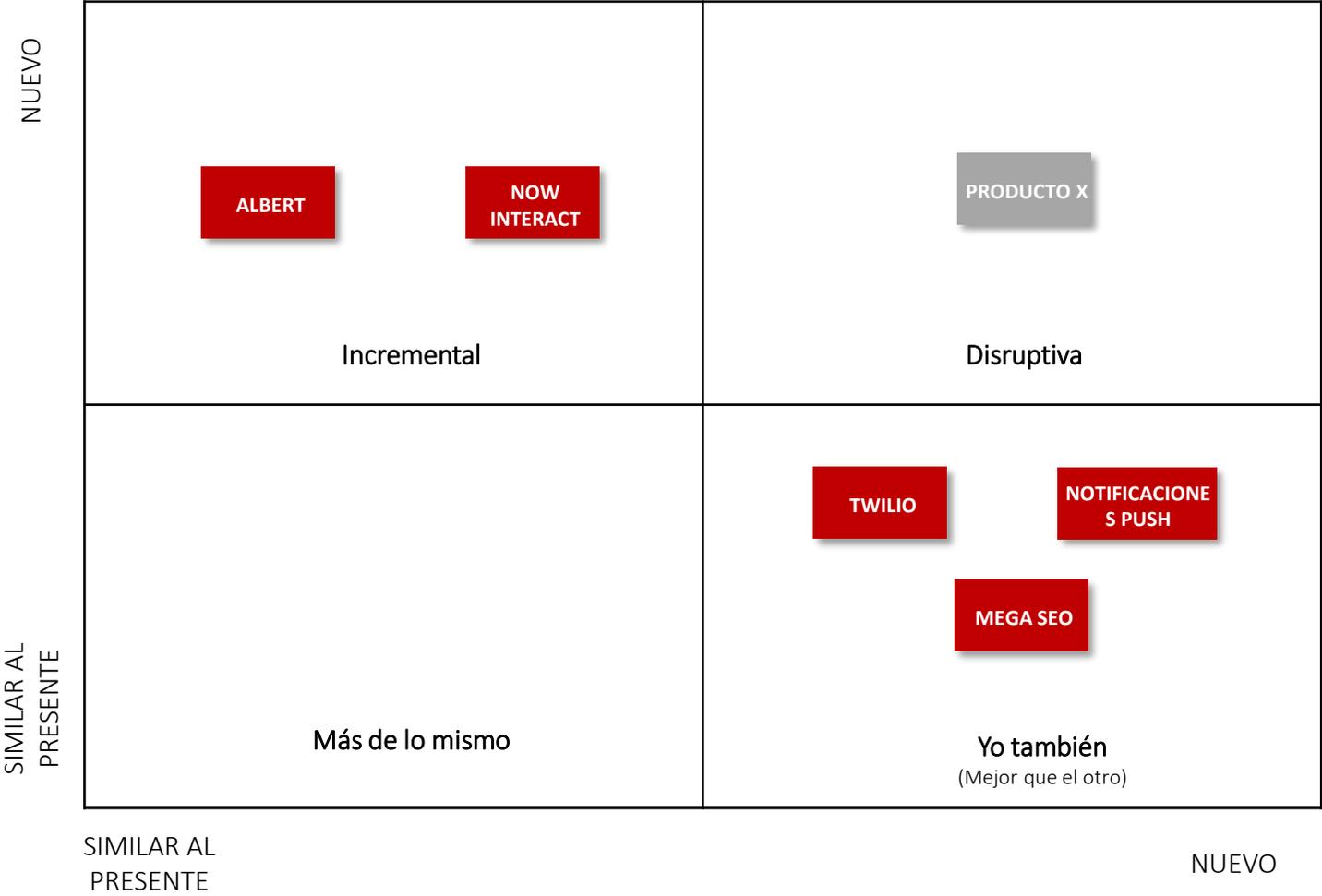
¿Cómo estará constituido nuestro portafolio de proyectos?



Fuente: The Ambition Matrix (Nagji, B., & Tuff, G. (2012). Managing your innovation portfolio. Harvard Business Review, 90 (5), 66-74.)

Ejemplo





Gestión de proyectos

Ficha individual del proyecto

Proyecto RobotBell: Asistente Virtual

OBJETIVO	Potenciar el uso de las soluciones y hacer de intermediario técnico o comercial para consultas de clientes		
Contribución al negocio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Profundizar en el sector de innovación en procesos de atención al cliente 2. Mejorar la eficiencia de atención a clientes 3. Empaquetarlo como solución de consultoría 		
Público Objetivo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cliente corporativo 2. Nuevos clientes 3. Bancos 		
Funcionalidades del MVP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Func1 (falta) 2. Func2 (falta) 		
Fecha de Inicio	Marzo 2021	Fecha Fin	Junio 2021
Presupuesto	\$000	Líder del proyecto	Alejandro Gonzaga Q.
Equipo Interno del proyecto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Héctor Ballón 2. Juan Carlos Fernández 3. Ricardo Larriega 		
Observaciones:	<p>Robotbell esta preparado para dos clientes, interno y externo, interno porque nos permite conocer mas a nuestros clientes y como inyectar nuevos productos y servicios con base a los problemas que contenga su operación. Para nuestro cliente externo, es acceder al poder de la información en instantes sin tener que pasar por varias personas. Los tomadores de decisión en nuestros clientes podrá tener la información reciente para optimizar su negocio y explotar la data de manera adecuada. En su modelo de negocio Robotbell, será monetizado por transacción con un pago OneTime de suscripción inicial para soportar nuestra operación. Tiene tres niveles de acceso: telégrafo, arpa net y acceso cuántico, Es probable que el acceso a diferentes reportes, requiera un acceso superior para tener acceso completo.</p>		

Gestión de proyectos

Ficha individual del proyecto

Proyecto RobotBell: Asistente Virtual

OBJETIVO			
Contribución al negocio			
Público Objetivo			
Funcionalidades del MVP			
Fecha de Inicio			
Presupuesto			
Equipo Interno del proyecto			
Observaciones:			

Gestión de talentos (recursos)

Asignación de talentos internos al proyecto

Debe ser revisado en los comités de innovación (mensual/quincenal)

PROYECTOS 2021	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Proyecto A	■	■										
Proyecto B		■	■									
Proyecto C		■	■									
Proyecto D	■	■	■	■								
Proyecto E				■	■	■						
Proyecto F									■	■		
TOTAL de talentos ocupados	2	2	4	4	1	1			2	2		
Talentos internos disponibles	4	4	4	4	4	3	3	4	4	2	2	4
Ocupación (%)	15	50	30	30	100	100	100	100	20	20		50
Necesidad de externalización					X	X			X			

* Un talento (recurso interno) consiste en un empleado a tiempo completo

Capacidades para innovar

Capacidades interna necesarias para desarrollar proyectos de innovación, las cuales se pueden validar mediante evaluaciones al talento

Evaluación de capacidades			
	Actualmente	Adquisición Interna	Adquisición Externa
Perfil técnico – tecnológico Analista, capaz de identificar problemas y evaluar la viabilidad técnica de las soluciones propuestas	A	X	
Perfil creativo Capaz de generar ideas innovadoras y transformarlas en soluciones	M		X
Perfil de gestión Project management, responsable de la coordinación del equipo y los procesos	B		X
Perfil financiero Responsable de asegurar que la innovación cumplen los criterios mínimos de rentabilidad y obtener financiación para la innovación	A	X	
Perfil ejecutivo Responsable de implantar las soluciones	A	X	

Adquisición de Capacidades

LISTADO DE CURSOS INTERNOS	LISTADO DE ALIANZA CON COLABORADORES EXTERNOS	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Curso básico de innovación ✓ Talleres de herramientas para la divergencia y convergencia de ideas ✓ Estrategia de los Océanos Azules ✓ Formación en Design Thinking ✓ Gestión con metodologías ágiles 	Cultura	Consultora coaching cultura del cambio
	Research	Psicólogos del comportamiento. (proyectos)
	Look and feel	Diseñadores UI Seniors. (proyectos)
	Tecnología	Especialistas IA, Data Science, Estadísticos

Financiación

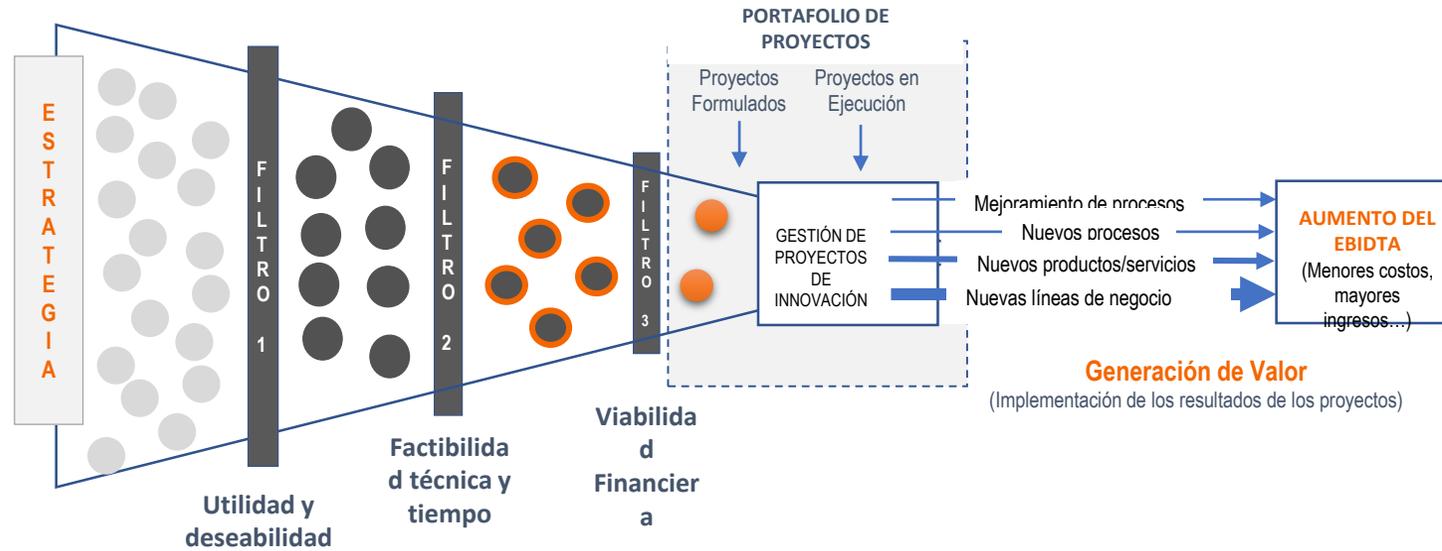
Financiación de los proyectos de innovación

El presupuesto de cada proyecto puede venir de una unidad o varias unidades de la empresa o presupuesto externo.

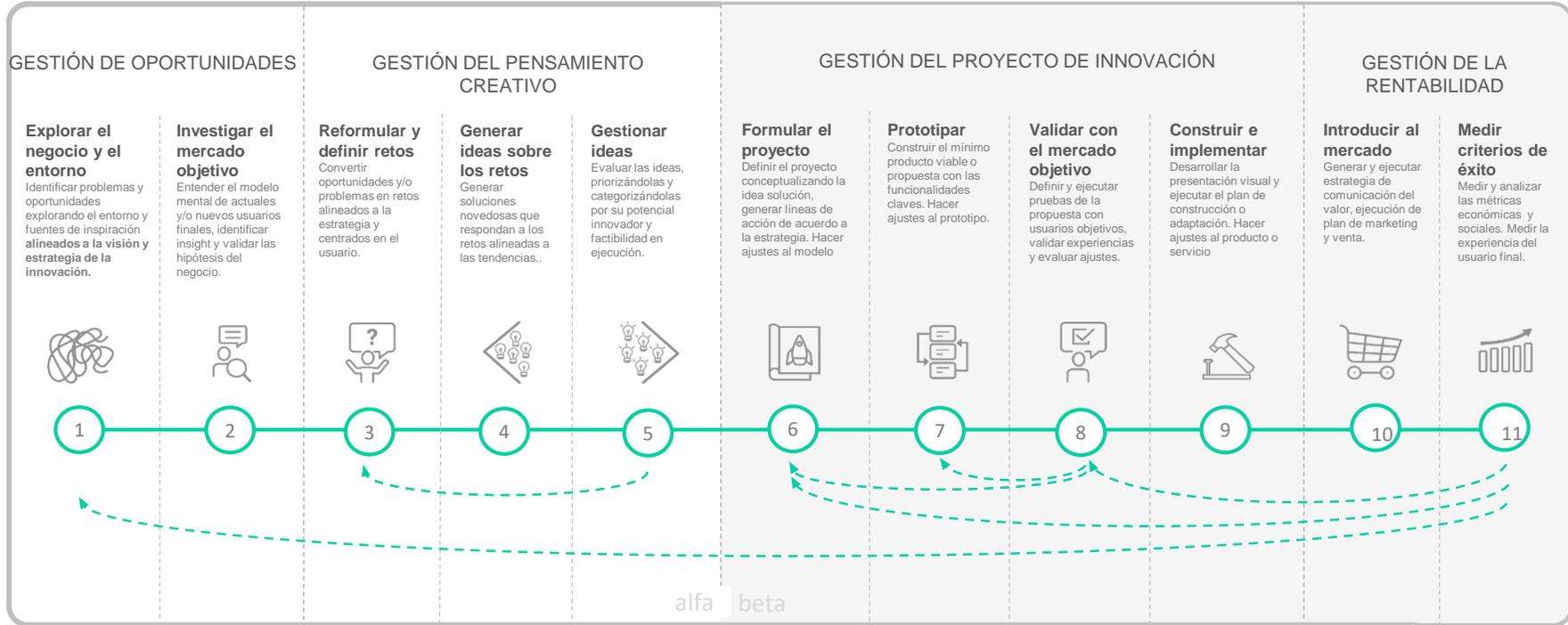
	Presupuesto	Fuente de Financiación		Origen fondos públicos			Con Colaboración
		Propia	Pública	Regional	Nacional	Unidad	
Proyecto A	8k	8k			x	Proyectos	
Proyecto B	70k	35k	35k			Marketing	
Proyecto C	No definido			x			Consortio
Proyecto D	10k	10k		x			Alianza BCP
...							



Objetivos → Retos → Ideas → Portafolio de proyectos → Productos / servicios / modelos de negocios → Generación de valor



Objetivos → Retos → Ideas → Portafolio de proyectos → Productos / servicios / modelos de negocios → Generación de valor



alfa beta

Innovaciones



Webinar
Exportador



Percy Negrete

percy.negrete@alfa.la

Co-Fundador y director de
innovación de ALFA

ALFA

Seminarios virtuales
Miércoles del exportador

**Preguntas
y respuestas**

¿Más consultas sobre el tema?

www.promperu.gob.pe/consultaPPM.aspx