

# PROCESO DE INNOVACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ÉXITO



## BLOQUE 1: Entender al Cliente



### ESCUCHA ESTRUCTURADA

El equipo realiza entre 20 y 30 entrevistas a los clientes para descubrir, necesidades y patrones.



### DEFINIR EL VALOR REAL

Se identifica por qué atributos y soluciones el cliente está realmente dispuesto a pagar.

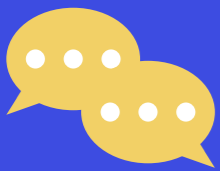


### ANALIZAR LA COMPETENCIA

Se evalúa a los competidores basándose en el valor que ofrecen al cliente, más allá de sus características técnicas.



## BLOQUE 2: Diseñar la Solución



### TALLER MULTIDISCIPLINAR

El equipo utiliza los datos del cliente para generar nuevos conceptos de producto en un taller creativo.



### IDEALIZACIÓN Y CONCEPTUALIZACIÓN

Colaboración de equipos de desarrollo, fabricación, compras y ventas para idear una nueva propuesta de valor.

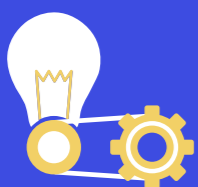


### DOS CONCEPTOS DE PRODUCTO

Generalmente, se proponen dos caminos: uno de rápida ejecución y otro más innovador a medio plazo.



## BLOQUE 3: Validar con el Cliente



### PROTOTIPADO RÁPIDO

Creación de prototipos sencillos como renders, maquetas o wireframes para mostrar las funcionalidades.



### FEEDBACK 5 CLIENTES

Presentación del prototipo a un grupo reducido para obtener retroalimentación crucial.



### EVITAR INVERSIONES INNECESARIAS

La validación confirma el interés real del cliente antes de invertir en producción y desarrollo masivo.

## RESULTADOS DEL PROCESO



### -15 % DE REDUCCIÓN DE COSTE

Gracias a la optimización del diseño y las funciones.



### +20 % DE INCREMENTO EN VENTAS

Debido a que los productos resuelven necesidades reales y tienen mayor aceptación.



### +5 % DE MEJORA DE MARGEN

El mayor valor percibido por el cliente permite optimizar la rentabilidad.

