

## Reto empresas 2do semestre

### Viaje, Inspiración y Encuadre

#### Día 2

**Objetivo: Creación de soluciones.**

**09:00 – 11:30 | Actividad 1.** Los alumnos en equipo (o de la manera como se organizaron con el empresario), acudirán o se conectarán virtualmente con la empresa asignada a través de una cita programada con el objetivo de observar, escuchar, recopilar información, presentar la guía de preguntas elaborada el día anterior, para posteriormente analizarla y les sea útil en la integración de la propuesta de solución del reto.

**| Entregable 1.** Evidencia en video de la visita a la empresa o conexión, al finalizar subirlo a la carpeta de drive correspondiente; solamente se necesita la evidencia de un minuto (**valor de esta actividad 5 puntos**).

**11:30 – 14:00 | Actividad 2.** Los alumnos en equipo se conectarán virtualmente por lo menos con tres expertos (entiéndase por expertos aquellas personas que, a través de su vocación y experiencia, puedan contribuir a la resolución del reto, ejemplo: maestros, profesionistas, dirigentes empresariales, investigadores, familiares con experiencia en el sector en el cual la empresa se encuentra, entre otros), que les puedan ayudar a desarrollar, entender el contexto de la empresa y responder el reto planteado.

**| Entregable 2.** Evidencia en video de las tres entrevistas con expertos, al finalizar, subirlo a la carpeta de drive correspondiente; solamente se necesita la evidencia de un minuto por entrevista, puede ser una grabación por zoom. (**valor de esta actividad 10 puntos**).

**Actividad 3.** Construir mapa de actores. Con tu equipo, analiza la información recabada de su visita a la empresa y las entrevistas a los expertos para poder realizar el entregable 3.

**| Entregable 3. Anexo 1.**

Usando la herramienta de tu preferencia (Canva, Prezi, Power Point, etc.), construye el “Mapa de actores” (te puedes guiar de tu manual del explorador en la sesión 2, casos creativos p.28). Este mapa deberán relacionarlo con los actores que convergen con el reto propuesto por la empresa (**valor de la actividad 5 puntos**).

**Actividad 4.** Consulta la sesión 3 el tema “Estrategias de innovación” p.32 de tu Manual del explorador. De manera individual generen por lo menos una solución encontrada que les servirá en el día 3 para integrar la propuesta de solución final.

#### **| Entregable 4. Anexo 2**

Usando la herramienta de tu preferencia (Canva, Prezi, Power Point, etc.), anota las propuestas solicitadas de manera individual y al finalizar, súbelas a la carpeta de drive correspondiente (**valor individual de la actividad 5 puntos**).

#### **Actividad 5**

Revisen la tabla "Tipos de innovación" para identificar qué cosas puede implementar en su prototipo actual. Pueden apoyarse en el Manual del explorador en la p. 37. Retomarán la información que concentraron sobre las soluciones al problema que ya existe y analizarán cuáles son los huecos que aún no han sido considerados en la solución actual.

Ya que han identificado los tipos de innovación que pueden implementar en su prototipo, tendrán que arriesgarse y dar un giro importante a la solución, integrando ideas estratégicas para el éxito del producto en el mercado. Empezarán a diseñar nuevos bocetos de ideas que consideren que pueden solucionar, de una mejor forma, el problema identificado, ya sea por el costo, por su función, por su diseño, etcétera.

#### **| Entregable 5. Anexo 3 y 4** Después de analizar los tipos de innovación:

- a)** En un archivo de Word, describan el tipo de innovación al cual dirigirán la propuesta de solución (puede ser más de uno), y argumenten su respuesta.
- b)** Usando la herramienta de tu preferencia (Canva, Prezi, Power Point, etc.), identifiquen dónde está el hueco de innovación más importante y realiza bocetos de cómo se vería una solución que podría atender dicho hueco. Crea un prototipo rápido (baja fidelidad), con materiales que tengas a mano (**valor de esta actividad 5 puntos**).

*Nota: Puedes apoyarte en el Manual del explorador en la sesión 3: Estrategias de innovación en las páginas 37 y 38.*

### Actividad 6

Es la parte más importante de todo el proceso el que ustedes puedan unir la necesidad real del empresario con las herramientas que se han trabajado durante el avance del semestre. Recuerden que pueden contar con el apoyo de su coach en todo momento (durante el horario de Uchallenge) para asesoría con su propuesta de solución.

### | Entregable 6

Integren los resultados de todas las actividades del día 1 y 2, en el formato que deseen, analíenlas en conjunto para generar una propuesta más completa y robusta, en la cual hayan aprovechado las herramientas de creatividad e innovación para atender la mejor oportunidad que hayan encontrado. Construyan un prototipo de baja fidelidad, el cual sirva de apoyo visual para explicar su propuesta de solución final para la empresa. **Valor 10 puntos.**

Construyan los argumentos de su propuesta final con base en los siguientes puntos:

- a) ¿Cuál es el problema/oportunidad de mercado/tendencia que atienden y que la empresa les solicitó?
- b) ¿Por qué es importante a escala global y cómo se manifiesta localmente?
- c) ¿En qué consiste su solución y cómo resuelve el problema? (Evidencia del prototipo construido).
- d) ¿Cuál es la viabilidad de su solución (viable técnica, operativa y económicamente para la empresa)?
- e) ¿Por qué su solución funciona mejor que otras existentes?
- f) ¿Cómo esta propuesta abona a la responsabilidad y contribución social de la empresa?
- g) Con esta propuesta de solución, ¿responden a lo solicitado por la empresa?
- h) ¿Cuál fue el aprendizaje del equipo con respecto al ejercicio?

***\*Nota 1: Los alumnos pueden trabajar a lo largo de todo el día, no necesariamente en el horario establecido, dicho horario es solo una referencia. En el día 2, los alumnos no asistirán a la universidad, dedicarán el tiempo a recabar información y documentar. Se conectarán con el coach a un salón virtual de ser necesario y en acuerdo mutuo, el coach dará seguimiento a los equipos y mantendrá una comunicación permanente.***

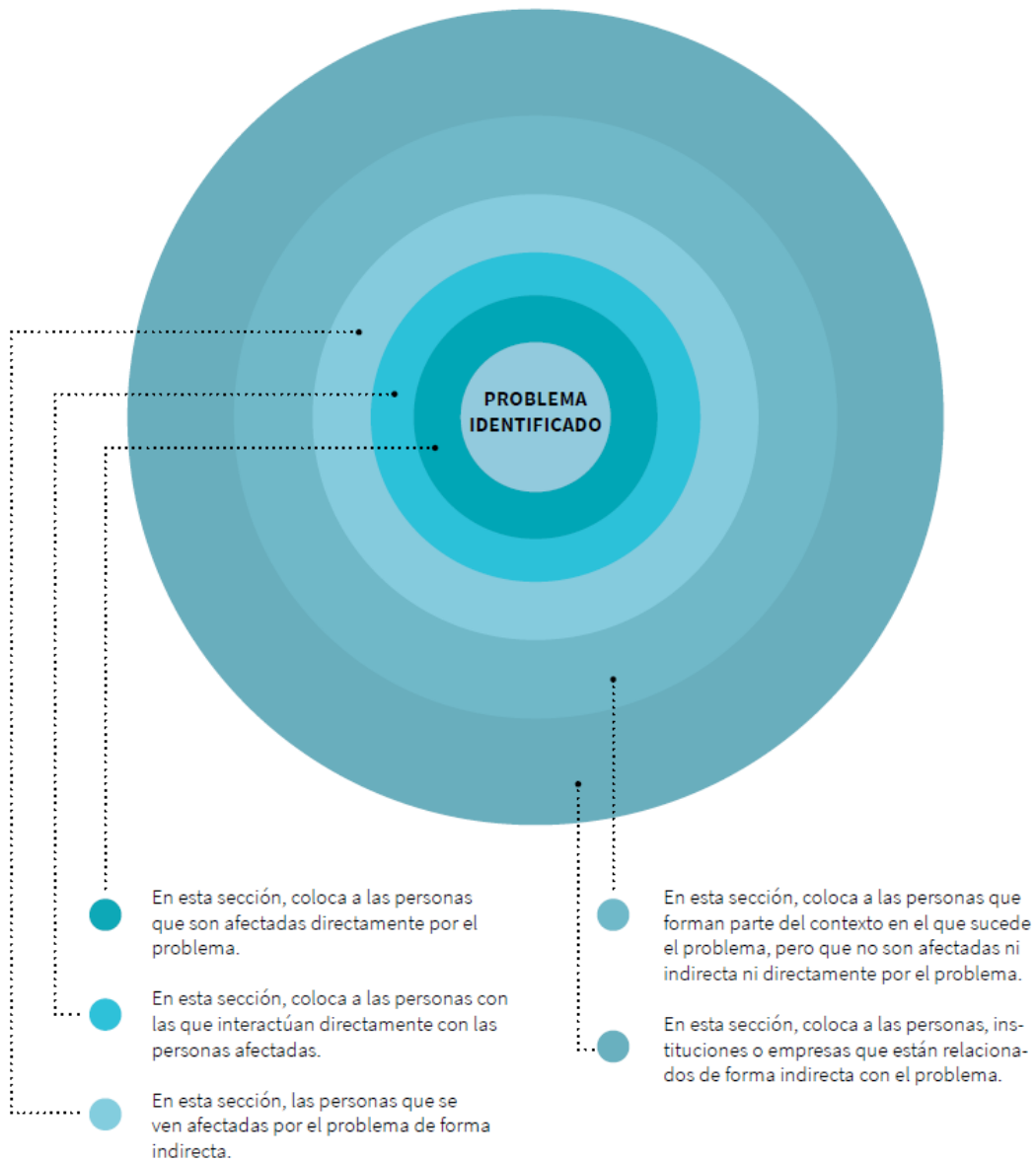
***\*Nota 2: Al término del día 2, los equipos deberán de subir al drive 6 archivos con un valor total de 40 puntos de la calificación total de las actividades de la semana, tendrán hasta las 11:59 pm para poder hacerlo.***

Anexo 1: Mapa de actores



Mapa de ideas  
U. Change // Hub iLab  
Herramienta

## MAPA DE ACTORES



Anexo 2: estrategias de innovación

Sesión 3: estrategias de innovación

## REGISTROS

Busca todas las soluciones que ya existen al problema que has identificado y describe sus características, para que posteriormente puedas encontrar huecos para innovar. Recuerda hacer tu investigación en diferentes motores de búsqueda.

Nombre de la solución existente	Descripción	País	Hueco de innovación

Anexo 3: huecos de innovación

Sesión 3: estrategias de innovación

**TIPOS DE INNOVACIÓN**

FINANZAS	Modelo de negocio	<i>Cómo hacemos dinero</i>
	Redes y alianzas	<i>Cómo unimos fuerzas</i>
PROCESOS	Soporte de procesos	<i>Cómo sostenemos los procesos esenciales y a nuestros trabajadores</i>
	Procesos base	<i>Cómo creamos y añadimos valor a nuestra oferta</i>
OFERTA	Desempeño de prod.	<i>Cómo desempeñas tu oferta base</i>
	Sistema de producto	<i>Cómo enlazamos sistemas de productos</i>
	Servicio	<i>Cómo creamos valor al rededor y más allá de nuestro producto</i>
ENTREGA	Canal	<i>Cómo llega tu oferta al mercado</i>
	Marca	<i>Cómo comunicamos nuestra oferta</i>
	Exp. del cliente	<i>Cómo sienten la interacción</i>

Anexo 4: huecos de innovación, bocetos.

Sesión 3: estrategias de innovación  
**HUECOS DE INNOVACIÓN**

Identifica dónde está el hueco de innovación más importante y realiza bocetos de cómo se vería una solución que podría atender dicho hueco. Crea un prototipo rápido con materiales que tengas a la mano y ponlo a prueba con personas de la comunidad.

