

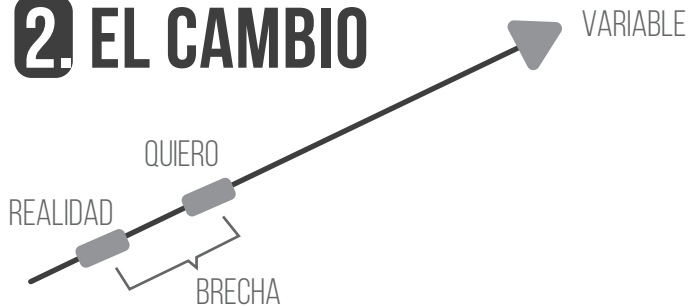
	FECHA	TEMA	CONFERENCISTA	SEDE
	11 DIC 2017	TENDENCIAS INNOVADORAS	PAULA RIVEROS	SALITRE
	16 FEB 2018	METODOLOGÍA PARA INNOVAR CON ÉXITO: JOBS TO BE DONE	MAURICIO HERNÁNDEZ	SALITRE
	26 ABR 2018	INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFERÉNCIATE SIGNIFICATIVAMENTE EN EL MERCADO	SHLOMO ABAS	SALITRE
	18 MAYO 2018	EL PROTOTIPADO COMO HERRAMIENTA DE INNOVACIÓN PARA PROBAR PRODUCTOS Y SERVICIOS ANTES DE SALIR AL MERCADO	JUAN ESPINOSA	SALITRE
	10 AGOS 2018	LA ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZUL PARA SER UNA EMPRESA INNOVADORA	MAURICIO VILLEGAS	CHAPINERO
	20 SEP 2018	INNOVAR: ESTRATEGIA OBLIGATORIA PARA SOBREVIVIR EN EL MERCADO	LUIS FERNANDO SAMPER	CHAPINERO
	26 OCT 2018	DESCUBRIR OPORTUNIDADES PARA INNOVAR EN SU EMPRESA (ACTIVOS OCULTOS)	MARÍA CRISTINA CORDOVA	CHAPINERO
	22 NOV 2018	CÓMO INCREMENTAR SUS VENTAS CON HERRAMIENTAS DE INNOVACIÓN	GUILLERMO SOLANO	CHAPINERO

PROGRAMACIÓN SUJETA A CAMBIOS

APRENDIZAJE DE
MÓNICA

Handwriting practice area with 12 horizontal lines and dotted corner guides.

2. EL CAMBIO



MIS
BRECHAS



DECLARANDO QUIEBRES



¡ NO MÁS

_____ !

QUIERO

¡ Y NO SÉ CÓMO LOGRARLO !

NOMBRE: _____

FECHA : _____

LA DINÁMICA DEL CAMBIO





3. DIMENSIONES DE LA INNOVACIÓN

PARA ENTENDER LA INNOVACIÓN USAMOS:

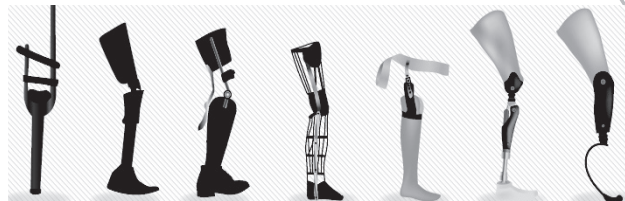
- 1 Nivel de novedad para el mundo de **incremental a disruptivo**
- 2 Nivel de novedad para la organización **de conocido a desconocido**
- 3 Naturaleza de crecimiento **de lineal a exponencial**



1 NOVEDAD PARA EL MUNDO

INNOVACIÓN INCREMENTAL

Las innovaciones incrementales implican cambios **modestos** a los productos y servicios existentes. Estas son mejoras que mantienen un negocio competitivo, como las nuevas características del producto y las mejoras del servicio.



INNOVACIÓN INCREMENTAL
EN MI MERCADO

Lined area for notes, enclosed by a dotted border.

COCINA UN NUEVO
NEGOCIO ENTRE(3)



EMPRESA:
NOMBRE:
TELÉFONO:



NOMBRE DEL PLATO:

DESCRIPCIÓN DEL PLATO:

1 NOVEDAD PARA EL MUNDO

**INNOVACIÓN
DISRUPTIVA**



NETFLIX

El resultado de innovaciones disruptivas es traer a un mercado una propuesta de valor muy diferente de la que había estado disponible previamente
La innovación disruptiva esta íntimamente amarrada a los saltos tecnológicos.

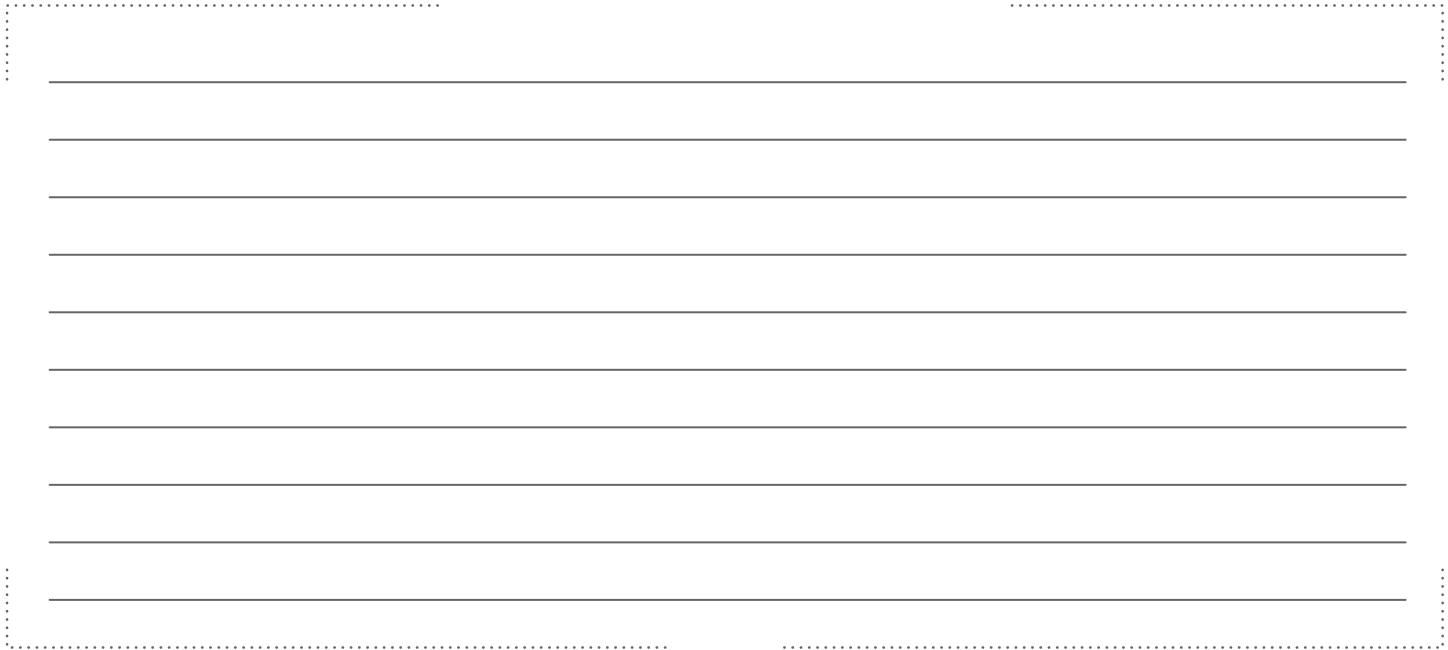
El Dilema del Innovador
Clayton Christensen

TECNOLOGÍA

1. Conjunto de los conocimientos propios de una técnica.
2. Conjunto de instrumentos, recursos técnicos o procedimientos empleados en un determinado campo o sector.

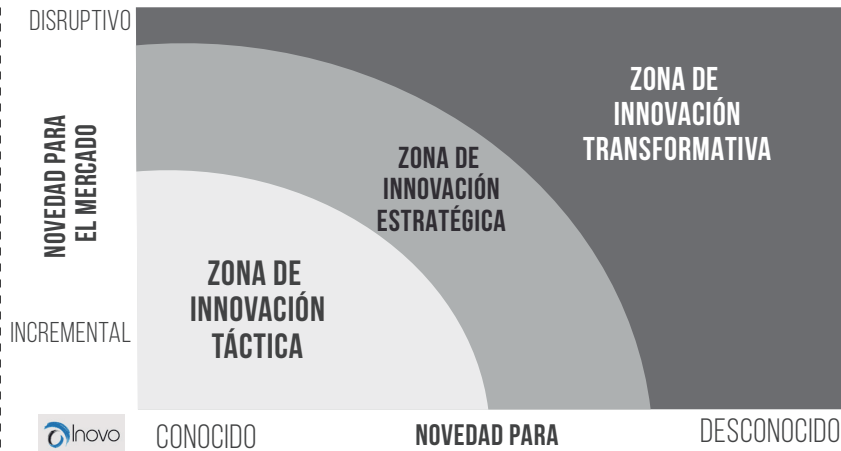


**INNOVACIÓN DISRUPTIVA
EN MI MERCADO**



A large rectangular area with a dotted border and horizontal lines inside, intended for writing.

2 NOVEDAD PARA LA EMPRESA



[HTTPS://GOO.GL/M40V36](https://goo.gl/M40V36)

CÓMO MI EMPRESA PUEDE ACTUAR EN:

.....

**INNOVACIÓN
TÁCTICA**

.....

**INNOVACIÓN
ESTRATÉGICA**

.....

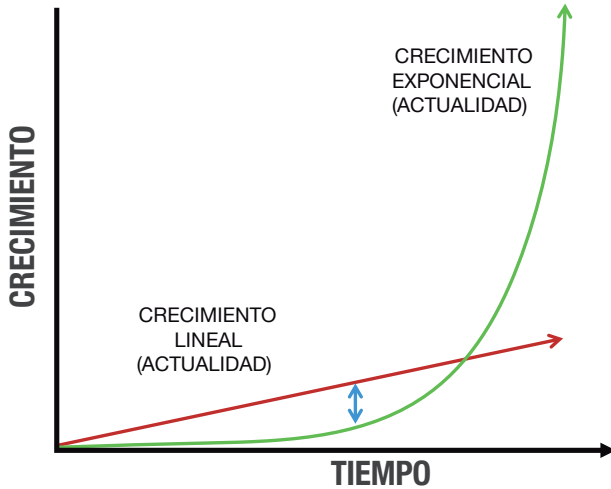
**INNOVACIÓN
TRANSFORMATIVA**

.....

3

NATURALEZA DE **CRECIMIENTO**

LINEAL VS EXPONENCIAL



4. LA URGENCIA DEL CAMBIO



“Durante los próximos 30 años, encontraremos algunas de las transiciones más grandes que **cualquier generación** haya tenido que enfrentar. La disrupción tecnológica está afectando cada parte de nuestras vidas... cada negocio, cada industria, cada sociedad. Creemos que al aprovechar las tecnologías exponenciales, tenemos la oportunidad de resolver los mayores desafíos de la humanidad. Eso es lo que llamamos impacto.”

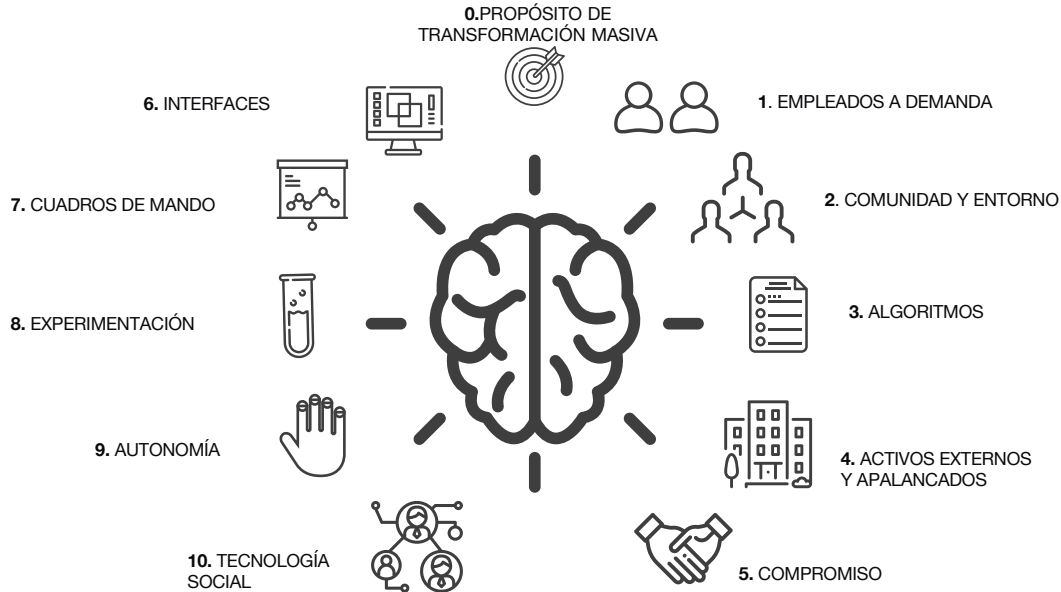
Singularity University, <https://su.org/impact/>



5. LAS ORGANIZACIONES EXPONENCIALES

SALIM ISAMLIM

11 PRINCIPIOS EXO



11 PRINCIPIOS EXO

0

PROPÓSITO DE TRANSFORMACIÓN MASIVA - PTM

PROPÓSITO:



HAY UN CLARO "PARA QUÉ" DETRÁS DEL TRABAJO QUE SE ESTÁ REALIZANDO. ALGO QUE UNE E INSPIRA ACCIÓN

TRANSFORMACIÓN:



PUEDO CAUSAR UNA TRANSFORMACIÓN SIGNIFICATIVA A UNA INDUSTRIA, COMUNIDAD O PLANETA

MASIVA:



AUDAZMENTE GRANDE Y ASPIRACIONAL

[HTTPS://600.GL/QF2TKU](https://600.gl/QF2TKU)



ALGUNOS EJEMPLOS

- **TED:** "Ideas que vale la pena difundir".
- **Google:** "Organizar la información del mundo".
- **X Prize Foundation:** "Traer avances radicales para el beneficio de la humanidad".
- **Tesla:** "Acelerar la transición hacia el transporte sostenible".
- **SpaceX:** " Los humanos deben convertirse en una especie multiplanetaria"
- **Quirky:** "Hacer la invención accesible"
- **Singularity University:** "Impactar positivamente en la vida de mil millones de personas o más"
- **Uber:** "La mejor manera de llegar a donde sea que vayas"
- **ShlomoChange:** "Alistando el mundo para el cambio"

PROPÓSITO DE TRANSFORMACIÓN MASIVA

EXPLORA POSIBLES PROPÓSITOS DE TRANSFORMACIÓN MASIVA PARA TU ORGANIZACIÓN

PTM
OPCIÓN 1

PTM
OPCIÓN 2

PTM
OPCIÓN 3

1

PERSONAL POR DEMANDA



Una fuerza de trabajo a la medida, no ser el empleador del personal da rapidez, funcionalidad y flexibilidad.

Ejemplos:

Rappi – los compradores y tenderos no son empleados de Rappi.

Uber no cuenta con sus propios conductores o automóviles: ocupa los automóviles de individuos externos.

AirBnB tiene 1500 funcionarios y es más grande que Hyatt que tiene 45,000 funcionarios. [HTTPS://GOO.GL/17PQHG](https://goo.gl/17PQHG)

2

COMUNIDAD Y ENTORNO



La organización crea y cultiva una comunidad que comparta propósitos, creencias, recursos, preferencias, necesidades pero que no depende de la proximidad física.

La organización usa plataforma/s para automatizar las conexiones entre los miembros de la comunidad.

Ejemplos: TED - Apple i-Tunes

[HTTPS://GOO.GL/UNSKAU](https://goo.gl/UNSKAU)

3

ALGORITMOS



El mundo funciona a golpe de algoritmos. Hay dos tipos de algoritmos:

- Algoritmos de Aprendizaje Automático. **Ejemplo:** NETFLIX y la recaudación de películas
- Algoritmo de Aprendizaje Profundo. **Ejemplo:** Deep Mind con Google reconoce “gatos” sin conocer de hecho que es un gato.

Ejemplos:

Google usa algoritmos para escalar sus negocios,

Uber para conectar al conductor con el solicitante del servicio de transporte. [HTTPS://GOO.GL/URGJEX](https://goo.gl/URGJEX)

4

ACTIVOS EXTERNOS Y APALANCADOS



Las EXO hacen negocios sin activos. La noción de alquilar, compartir y utilizar activos. Los negocios de consumo colaborativo son un modelo de negocios sin activos. La no propiedad es la clave para poseer el futuro.

Ejemplos:

Amazon web services permita a las organizaciones no comprar servidores y mantenerlos
Espacios de co-working

[HTTPS://GOO.GL/MCGQDP](https://goo.gl/MCGQDP)



5

COMPROMISO Y PARTICIPACIÓN



Técnicas para incentivar al usuario a comprometerse, tales como sorteos, concursos, cupones, millas aéreas y tarjetas de fidelización son comunes desde hace muchos años. Este compromiso incluye sistemas de reputación digital, juegos y premios de incentivos, y proporciona el entorno para que se produzcan bucles de retroalimentación positivo.

Ejemplos:

Tappsi y Uber: la doble calificación pasajero-conductor

La Fundación X-Prize la ONG que diseña y gestiona concursos públicos destinados a fomentar el desarrollo tecnológico que podría beneficiar a la humanidad. [HTTPS://GOO.GL/AAAYFG](https://goo.gl/AAAYFG)

7

CUADROS DE MANDO



Las EXO necesitan cuadros de mandos a tiempo real adaptables, con todas las métricas sobre la organización y los empleados accesibles para todo el mundo dentro de la organización.

Frente a los KPI'S se establecen los OKR (Objetivos y Resultados Claves).

Los OKR:

- Se determinan de abajo a arriba
- Objetivos son sueños y los resultados clave son criterios de éxito
- Objetivos cualitativos y los resultados clave cuantitativos

Ejemplos: Google Analytics, Salesforce [HTTPS://GOO.GL/BQSTUF](https://goo.gl/BQSTUF)



8

EXPERIMENTACIÓN



Aplicando la metodología LEAN STARTUP de testear hipótesis y experimentar constantemente con riesgos controlados. El mensaje de LEAN STARUP “falla rápido y falla con frecuencia, mientras eliminamos lo que no sirve” es muy claro. Aceptar culturalmente que el fracaso es experiencia y que vale que hay que experimentar pero siempre que se pueda medir y hacer un seguimiento.

Ejemplos: TestFairy, Amazon motiva a sus colaboradores a experimentar constantemente.

[HTTPS://GOO.GL/JQsMB2](https://goo.gl/JQsMB2)



9

AUTONOMÍA

La EXO se entiende como la autoorganización de equipos multidisciplinares y que opera con autoridad descentralizada.

Ejemplos:

Zapooos que usa Holocracia

Valve

Spotify

[HTTPS://GOO.GL/DKXJ31](https://goo.gl/DKXJ31)

10

TECNOLOGÍA SOCIAL



Las tecnologías sociales crean interacciones horizontales en empresas organizadas verticalmente. El objetivo es permitir máxima colaboración con mínima fricción (comunicación, espacio, trabajo asincrónico)

Ejemplos:

Slack, Yammer, Trello y Evernote, Microsoft Teams

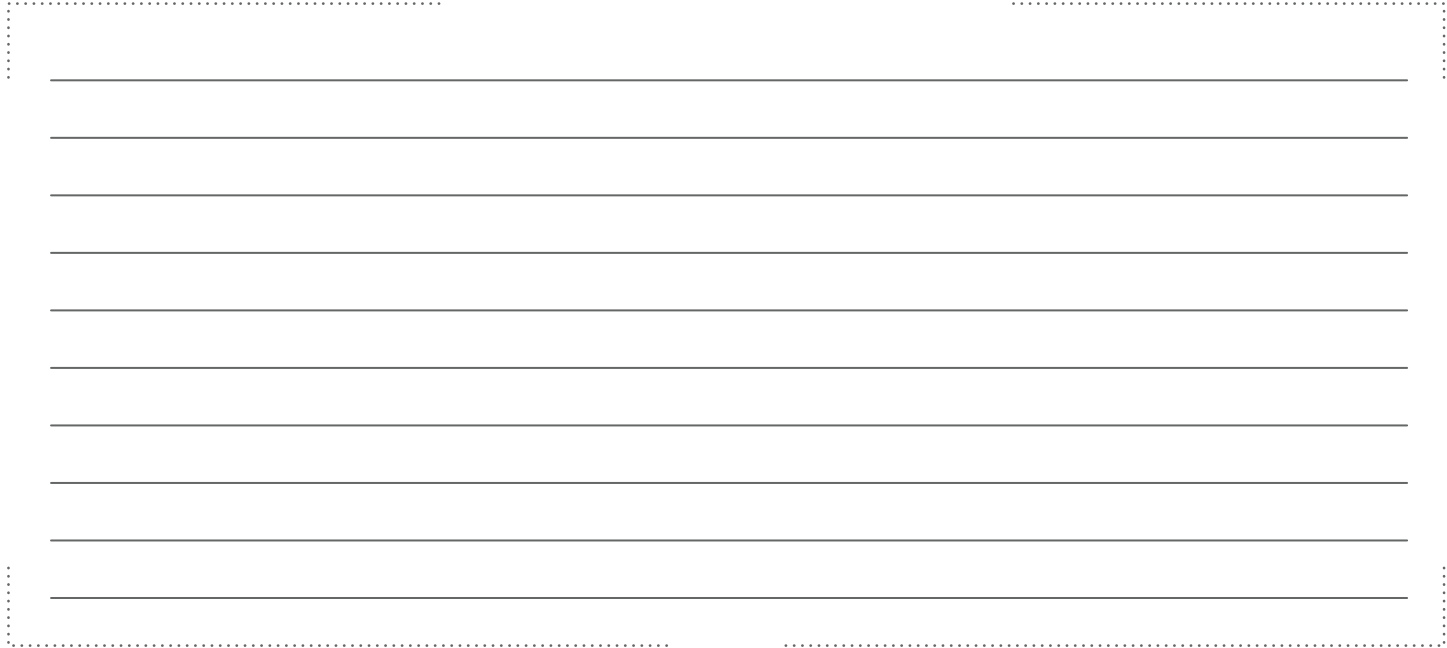
Workplace (Facebook), G-Suite, SharePoint, GoToMeeting, Wunderlist

Google drive, One-Drive

[HTTPS://GOO.GL/H6GJAV](https://goo.gl/H6GJAV)

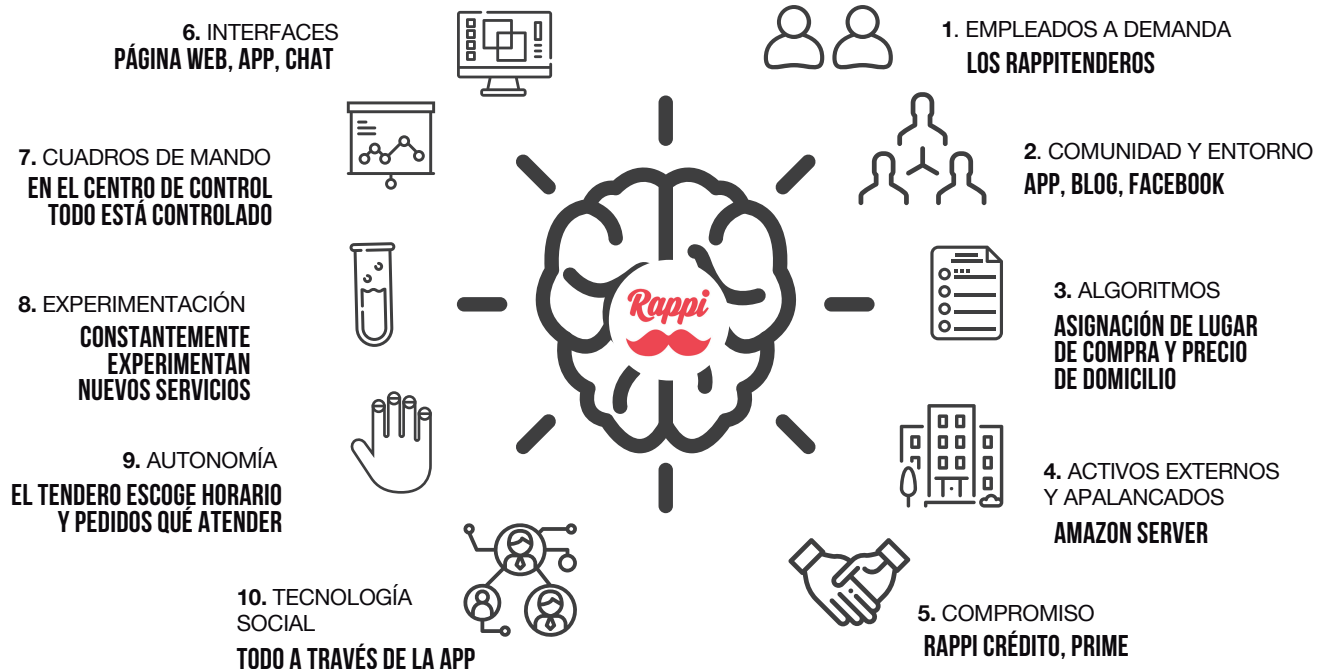


EXPONENCIALIZANDO **MI EMPRESA**



A large rectangular area with a dotted border and horizontal lines, intended for notes.

EJEMPLO COLOMBIANO DE EMPRESA EXPONENCIAL



APÉNDICES



- 1 QUÉ CAMBIOS IMPLICA UNA EXO
- 2 ¿CÓMO SE CREA UNA EXO?
- 3 LECTURAS RECOMENDADAS
- 4 TEDS RECOMENDADAS
- 5 CHARLA SHLOMOCHANGE
- 6 OTRAS FUENTES

1 QUÉ CAMBIOS IMPLICA UNA EXO

- La información lo acelera todo.
- Orientación hacia la desmonetización.
- La disrupción es la nueva norma.
- Cuidado con el “experto”.
- Muerte al Plan Quinquenal.
- Mejor pequeño que grande. Internet hace que el mundo de los negocios pertenece a empresas más pequeñas, más inteligentes y que se mueven más rápido.
- Alquila, no compres. El trasvase del poder al acceso antes que a la propiedad.
- Confianza para un control abierto.
- Todo es medible y nada se conoce.

2 ¿CÓMO SE CREA UNA EXO?

- 1_ Elige un PTM (Propósito de Transformación Masiva) Escribe el ¿Por qué? de la organización.
- 2_ Une o crea Comunidades PTM relevantes. Si haces bien la Comunidad, las oportunidades surgen.
- 3_ Construye un equipo. Composición cuidadosa del equipo fundador.
- 4_ Idea Revolucionaria. Aprovecha la tecnología para transformar el STATU-QUO.
- 5_ Construye un CANVAS de Modelo de Negocio. Un plan para llevar al mercado tu idea innovadora.
- 6_ Encuentra un Modelo de Negocio. Que debe dar rapidez, personalización, interpretación, autoridad, accesibilidad, corporización, patrocinio y localizabilidad.

2 ¿CÓMO SE CREA UNA EXO?

- 7_ Construye el PMV (Producto Mínimo Viable). El producto más simple que te permite ir al mercado.
- 8_ Valida Marketing y Ventas. Identificar los potenciales clientes y convertirlos en clientes de pago.
- 9_ Implementa los PTM y los atributos. Un gran PTM y cuatro o cinco atributos son suficientes para triunfar.
- 10_ Establece la cultura. “La cultura es lo que sucede cuando el jefe se marcha” Chip Conley.
- 11_ Haz preguntas claves periódicamente. Continuamente cuestionándote: ¿Qué? ¿Quién? ¿Cómo? ¿Cuándo? ¿Cuánto?.
- 12_ Construye y mantén una plataforma. Las EXO deben recoger, organizar, aplicar y exponer los datos en una nueva plataforma.

3 LECTURAS RECOMENDADAS

Español

- Sapiens: De Animales A Dioses por Yuval Noah Harari
- Abundancia por Peter Diamandis
- El poder de los hábitos por Charles Duhigg
- Dentro de la caja por Drew Boyd y Jacob Goldenberg
- Organizaciones exponenciales por Salim Ismail
- Pensar rápido, pensar despacio por Daniel Kahneman
- Predeciblemente irracionales por Dan Ariely
- The Lean Startup por Eric Riess

Inglés

- The Innovator's Way: Essential Practices for Successful Innovation por Peter J. Denning y Robert P. Dunham

4 TEDS RECOMENDADAS

Simon Sinek: Cómo los grandes líderes inspiran la acción

Simon Sinek tiene un modelo simple pero poderoso de liderazgo inspirador; todo se basa en un círculo de oro y la pregunta "¿por qué?" Sus ejemplos incluyen a Apple, Martin Luther King y los hermanos Wright. Y como contraparte, TiVo, que (hasta la reciente victoria legal que triplicó el precio de su acción) parecía estar en dificultades.

How to live before you die

At his Stanford University commencement speech, Steve Jobs, CEO and co-founder of Apple and Pixar, urges us to pursue our dreams and see the opportunities in life's setbacks -- inc

5 CHARLA SHLOMO CHANGE

Aquí va link a charla de Shlomo Abas en el marco de las jornadas de conocimiento de ISA: <https://goo.gl/h545js>

SHLOMO
C H A N G E



(301) 525 0113

6 OTRAS FUENTES

<https://singularityhub.com/>

<https://www.theinovogroup.com/strategic-innovation/>

<https://www.forbes.com.mx/cual-es-el-secreto-de-las-empresas-exponenciales/>

<https://www.grupoblc.com/directivos-del-grupo-blc/javier-cantera/>

<http://www.thefryeshow.com/pod>

<https://dawidnaude.com/a-list-of-massive-transformative-purposes-or-purposii-purpii-16859dff64c5> (<https://goo.gl/YsVWE8>)



NOTAS