



# Bienvenid@s

Seminario para Emprendedores 03/10 – 28/10/22



# Agenda

05/10/22

- Introducción Design Thinking
- Módulo Dinámico
  - Empatizar
  - Definir
  - Idear

# Estructura semanal

## Lunes

**17:00 – 20:00 (ESP)**

- Presentación Módulos y Conceptos I

## Miércoles

**17:00 – 20:00 (ESP)**

- Introducción Design Thinking
- Módulo Dinámico
  - Empatizar
  - Definir
  - Idear

## Viernes

**17:00 – 20:00 (ESP)**

- Fases: Analizar y Visionar
- Análisis Colectivo

# Sophia Seidler

- 2021-2022:

Master de Emprendimiento y Gestión de Innovación, Tecnocampus/Universidad Pompeu Fabra, Barcelona

- 2014-2020:

Marketing/Comunicación, Daimler (Mercedes-Benz) AG, Stuttgart y Buenos Aires

- 2014-2017:

Bachelor de Negocios Internacionales (International Business), Stuttgart y Sevilla





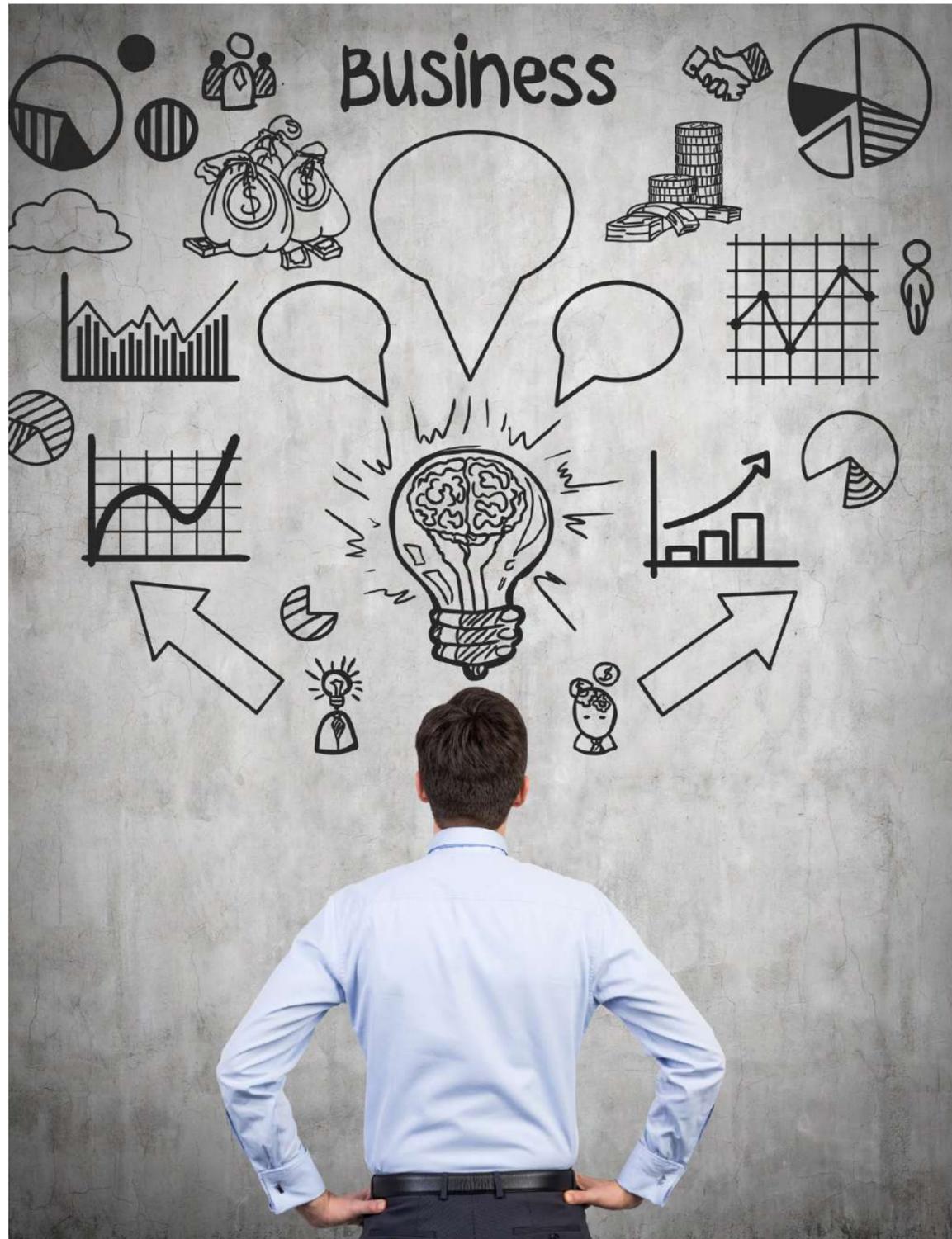
Idea



Modelo de Negocio



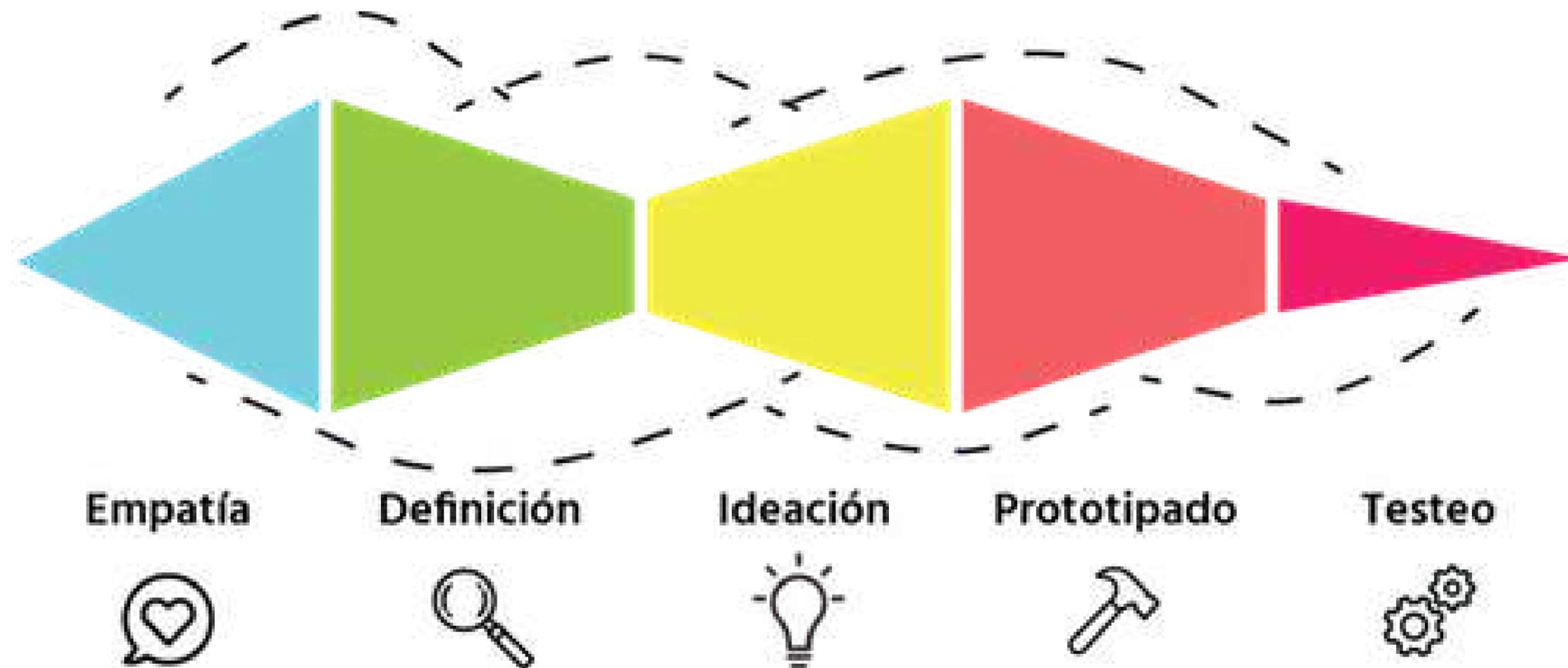
Rentabilidad



# Design Thinking

- Es un método para **generar ideas innovadoras** que centra su eficacia en entender y dar solución a las necesidades reales de los **usuarios**
- Proviene de la forma en la que trabajan los **diseñadores** de producto. De ahí su nombre, que en español se traduce de forma literal como «Pensamiento de Diseño»

# Design Thinking: Fases



# Design Thinking: Principios



1

Empatía  
Enfoque: Cliente

2

Equipo  
más creatividad

3

Prototipo  
probar y adaptar

4

Atmósfera lúdica  
Disfrutar el  
proceso

5

Aspecto visual  
entorno creativo

# (1)

# Empatizar

**¿Quiénes son nuestros clientes (stakeholders)?**

"Un **stakeholder** es el público de interés para una empresa que permite su completo funcionamiento. Con público, me refiero a todas las personas u organizaciones que se relacionan con las actividades y decisiones de una empresa como: empleados, proveedores, clientes, gobierno, entre otros."



# (1) Empatizar





# (1) Empatizar Actividad

Toma Papel y Bolígrafo y anota:  
"Quiénes son tus clientes/stakeholders?"

5 minutos para preparar  
15 minutos intercambio en grupos



**DESCANSO**  
**5 minutos**

# (1)

# Empatizar

## Mapa de Empatía

- tomar nuestro cliente más importante
- pensar en un cliente "típico"
- empatizar con este cliente y entenderlo profundamente







# (1) Empatizar Actividad

Toma Papel y Bolígrafo o usa la plantilla para crear tu **Mapa de Empatía** de tu cliente más importante

10 minutos para preparar

15 minutos intercambio en grupos

¿Cuáles son sus necesidades?  
¿Qué preocupaciones tiene?  
¿Qué es lo que le importa y no dice?  
¿Qué expectativas tiene?  
¿Qué lo mueve?

### PIENSA Y SIENTE

ESCUCHA

¿Qué dice su entorno?  
¿Qué dicen sus amigos / familia?  
¿Quiénes son sus influenciadores?  
¿A qué medios presta atención?  
¿Cómo se comunica su entorno?

VE

¿Cómo es su entorno?  
¿Cómo son sus amigos?  
¿Cuál es la oferta que le ofrece el mercado?  
¿Qué tipo de problemas enfrenta?  
¿Ante qué está expuesto?



### DICE Y HACE

¿Cuál es su actitud?  
¿Cómo se comporta?  
¿Qué dice que le importa?  
¿Con quién habla?  
¿Hay diferencias entre lo que dice y piensa?

### QUÉ LO FRUSTRA?

¿Qué miedos tiene?  
¿Qué cosas lo frustran?  
¿Qué obstáculos encuentra en su camino?

### QUÉ LO MOTIVA?

¿Qué quiere conseguir?  
¿Para él o ella, qué es el éxito?  
¿Qué quiere alcanzar?

# (2) Definir

**"Cuál es el problema que queremos resolver?"**

5 Por Que's



PROBLEMA A ESTUDIAR	W1	W2	W3	W4	W5	Resultado del Análisis
¿Por qué no escribe el bolígrafo?	Porque no tiene tinta	¿Y por qué no hay?: Porque no se ha repuesto	¿Y por qué no hay repuesto?: Porque nadie revisa el nivel			Incluir estándar de inspección
	Porque la tinta está seca	¿Y por qué está seca?: Porque la temperatura es elevada	¿Y por qué es elevada?: Porque se deja junto a una estufa	¿Y por qué se deja junto a una estufa?: Porque no hay otro sitio donde dejarlo	¿Y por qué no hay otro sitio?: Porque no hay portabolígrafo	Instalar un portabolígrafo
		¿Y por qué está seca?: Porque el bolígrafo se deja abierto	¿Y por qué se deja abierto?: Porque no existe especificación que indique su cierre			No influye que se quede abierto
	Porque su punta está chafada	¿Y por qué esta chafada?: Porque el bolígrafo se ha golpeado	¿Y por qué está golpeado?: Porque el bolígrafo se cae constantemente al suelo	¿Y por qué se cae?: Porque se cae de la mano de quien escribe		No ocurre
				¿Y por qué se cae?: Porque se resbala de la mesa	¿Y por qué se resbala?: Porque hay pendiente	Eliminar la pendiente de la mesa

# (2) Definir Actividad

Toma Papel y Bolígrafo o usa la plantilla para crear tu **5 Por Que's** para definir los problemas que quieres resolver

5 minutos para preparar

10 minutos intercambio en grupos





Problema a estudiar	Porque 1	Porque 2	Porque 3	Porque 4	Porque 5	Resultado de Análisis



**DESCANSO**  
**5 minutos**



# (3) Idear

**Manos a la obra!**  
**"Cómo podemos resolver el problema?"**

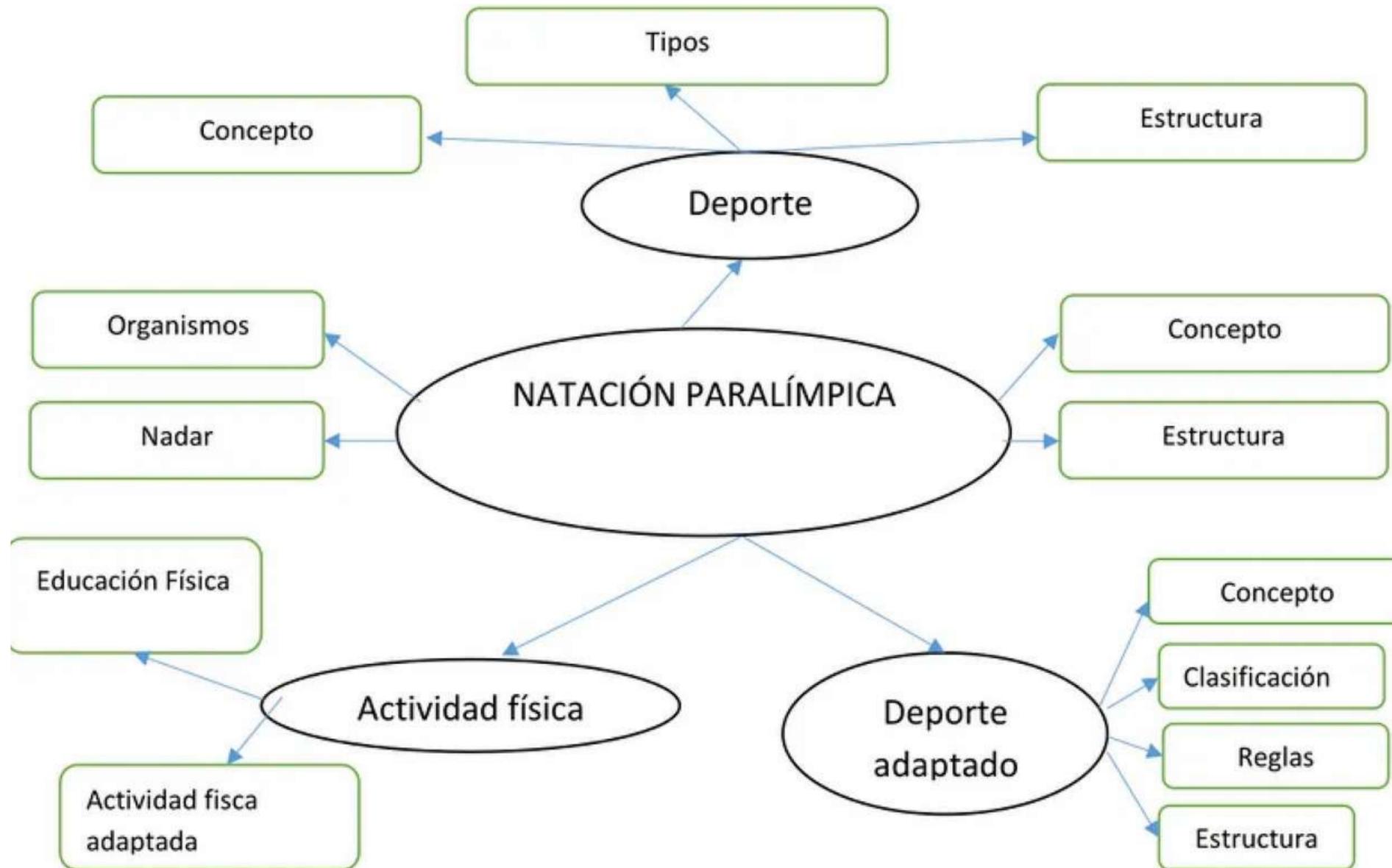
- Mapa mental
- Lluvia de Ideas



# (3) Idear

## Mapa mental

1. Investigamos el tema a tratar
2. Ubicamos el tema en el centro
3. Colocamos los subtemas alrededor del tema principal
4. Desarrollamos cada subtema colocando los aspectos importantes



## Mapa Mental

1. Investigamos el tema a tratar
2. Ubicamos el tema en el centro
3. Colocamos los subtemas alrededor del tema principal
4. Desarrollamos cada subtema colocando los aspectos importantes



# (3) Idear

## LLuvia de Ideas

*"encontrar el mayor número de ideas posible con las que dar respuesta a un reto"*

todas las asociaciones que te llega a la mente pensando en

**"Cómo podemos resolver el problema?"**

## EJEMPLO: El mayor número de uses posibles para una Silla:

- 1) Colgador de ropa
- 2) Valla para saltar en una carrera
- 3) Un lugar donde resguardarse bajo la lluvia
- 4) Una portería
- 5) Un nuevo modelo de palo de golf,
- 6) Un lugar donde practicar tu estilo de braza
- 7) Una tabla de planchar
- 8) Un sombrero
- 9) Una escalera
- 10) Un martillo múltiple
- 11) Una mesa
- 12) Una estantería
- 13) Un balancín
- 14) Una pesa
- 15) Alimento vitaminado para termitas
- 16) Una escalera de hormigas
- 17) Una antena extraterrestre

...



### **LLuvia de Ideas**

"encontrar el mayor número de ideas posible con las que dar respuesta a un reto"

todas las asociaciones que te llega a la mente pensando en

**"Cómo podemos resolver el problema?"**



# (3) Idear Actividad

Toma Papel y Bolígrafo para crear tu  
**Mapa Mental**

o

**Lluvia de Ideas** para generar ideas

20 minutos para preparar



# (3) Idear

**Quién quiere presentar una idea?**

# Qué sucede?

- hasta el viernes: consulta con tu equipo interno las ideas que se te ocurrieron para traer 1-2 ideas "fijas" el viernes
- el viernes: próximos pasos de analizar y visionar



# Muchísimas Gracias!



Nos vemos el Viernes a las 17.00 hrs (Madrid)

Contáctanos si tienes alguna duda mientras

Y "stay up to date" en el grupo de WhatsApp