

vive digital Colombia



MinTIC
Ministerio de Tecnologías
de la Información y las Comunicaciones

Tecnología en la vida de cada colombiano

TALLER DE INNOVACIÓN

El valor de Gobierno en línea en las universidades

8 de agosto de 2013



MinTIC
Ministerio de Tecnologías
de la Información y las Comunicaciones

Tecnología en la vida de cada colombiano

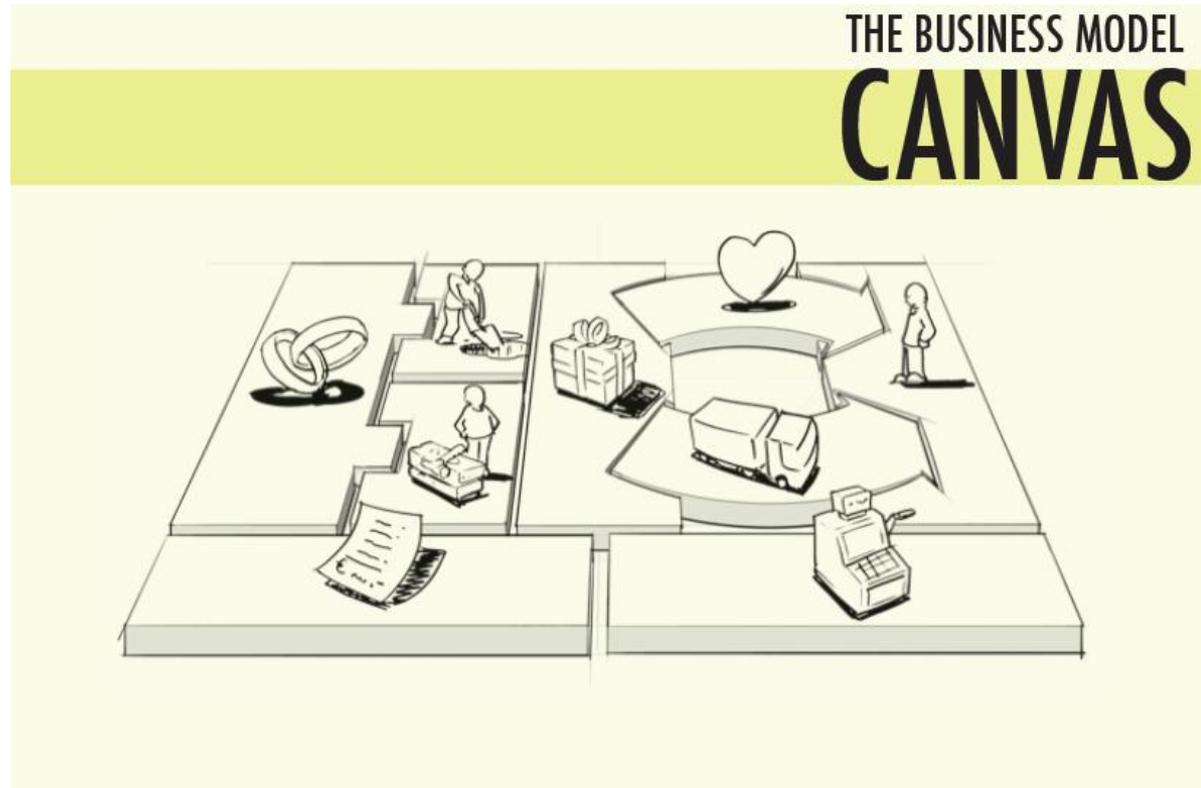
AGENDA

TIEMPO

1. Introducción	10 minutos
2. Canvas	45 minutos
3. Evolución del modelo de negocios	5 minutos
2. Taller de ideación	120 minutos



EL MODELO DE NEGOCIO CANVAS

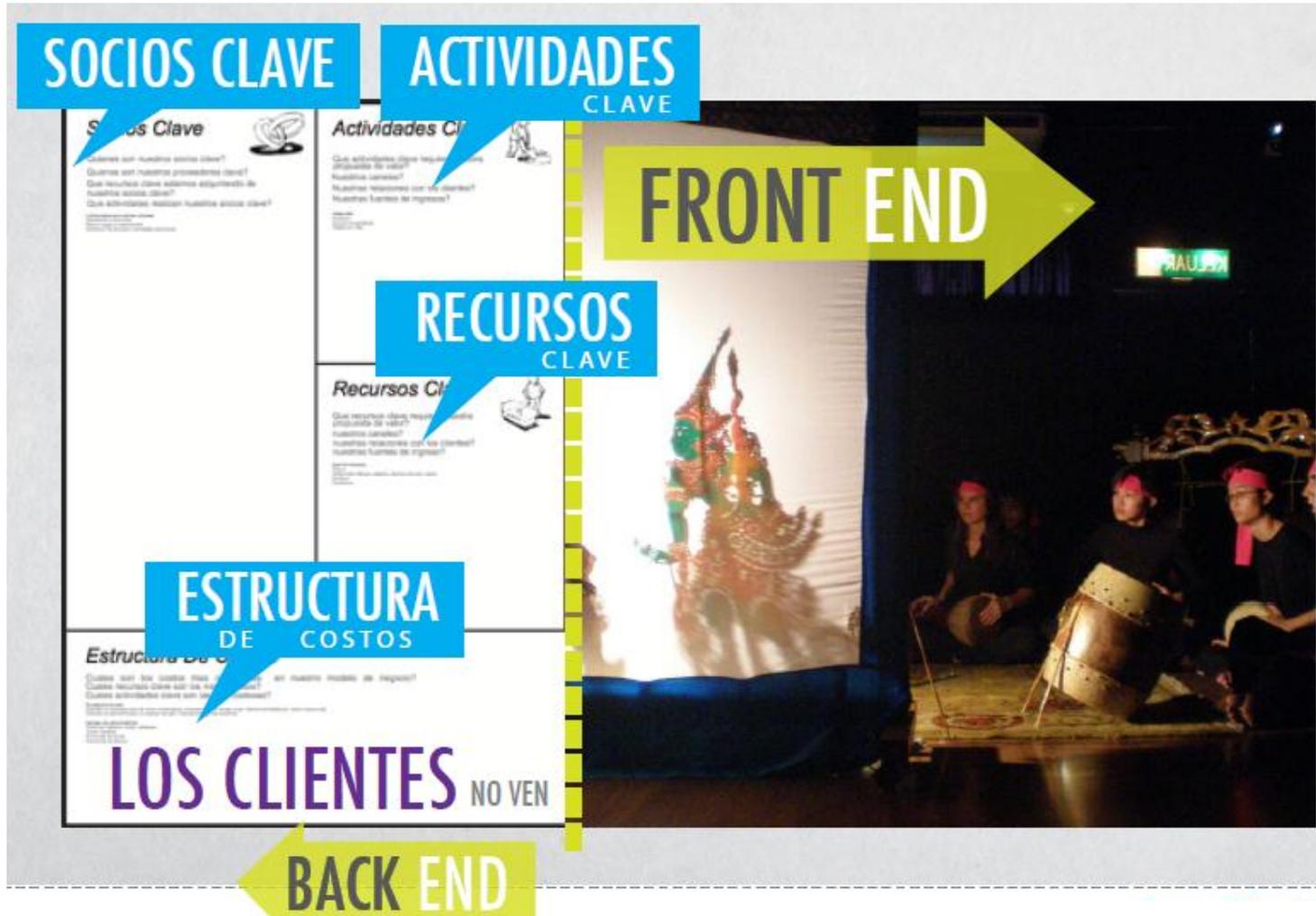




DOS GRANDES BLOQUES







Desarrollemos el Canvas con un ejemplo: INSTAGRAM



Meet Instagram

It's a **fast, beautiful** and **fun** way to share your photos with friends and family.

Snap a picture, choose a filter to transform its look and feel, then post to Instagram. Share to Facebook, Twitter, and Tumblr too – it's as easy as pie. It's photo sharing, reinvented.

Oh yeah, did we mention it's free?

Available on the **App Store**

GET IT ON **Google play**

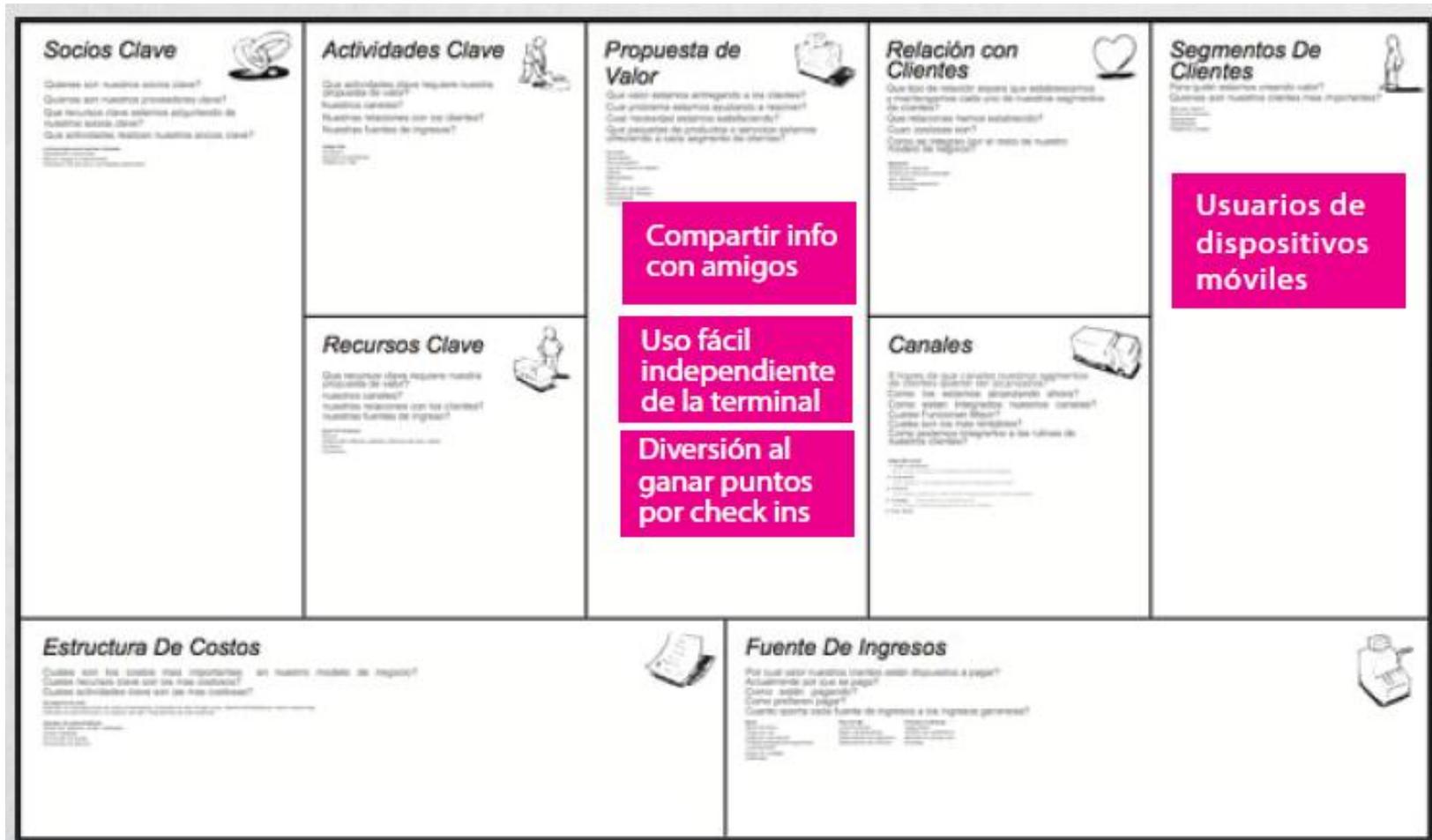


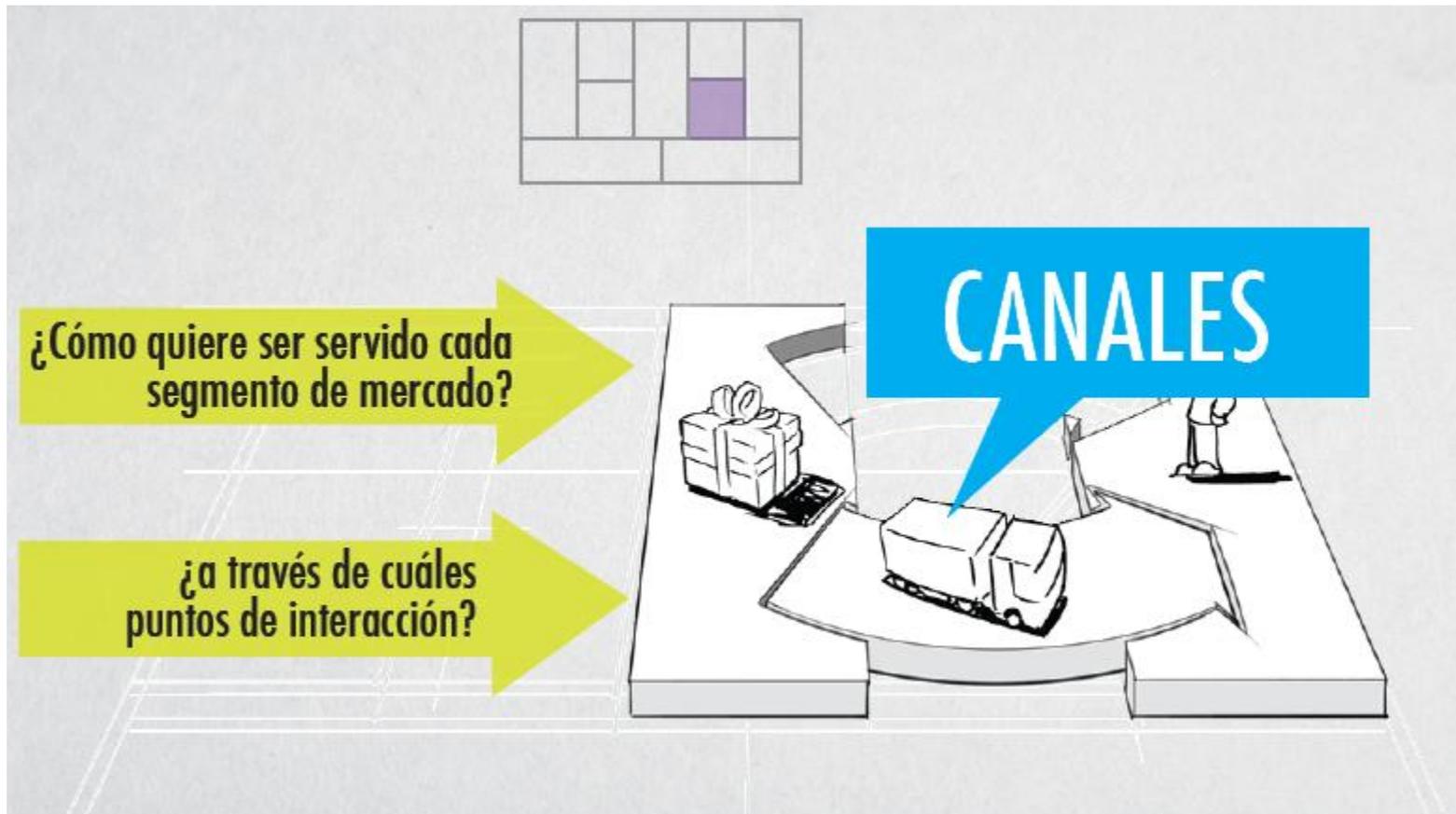


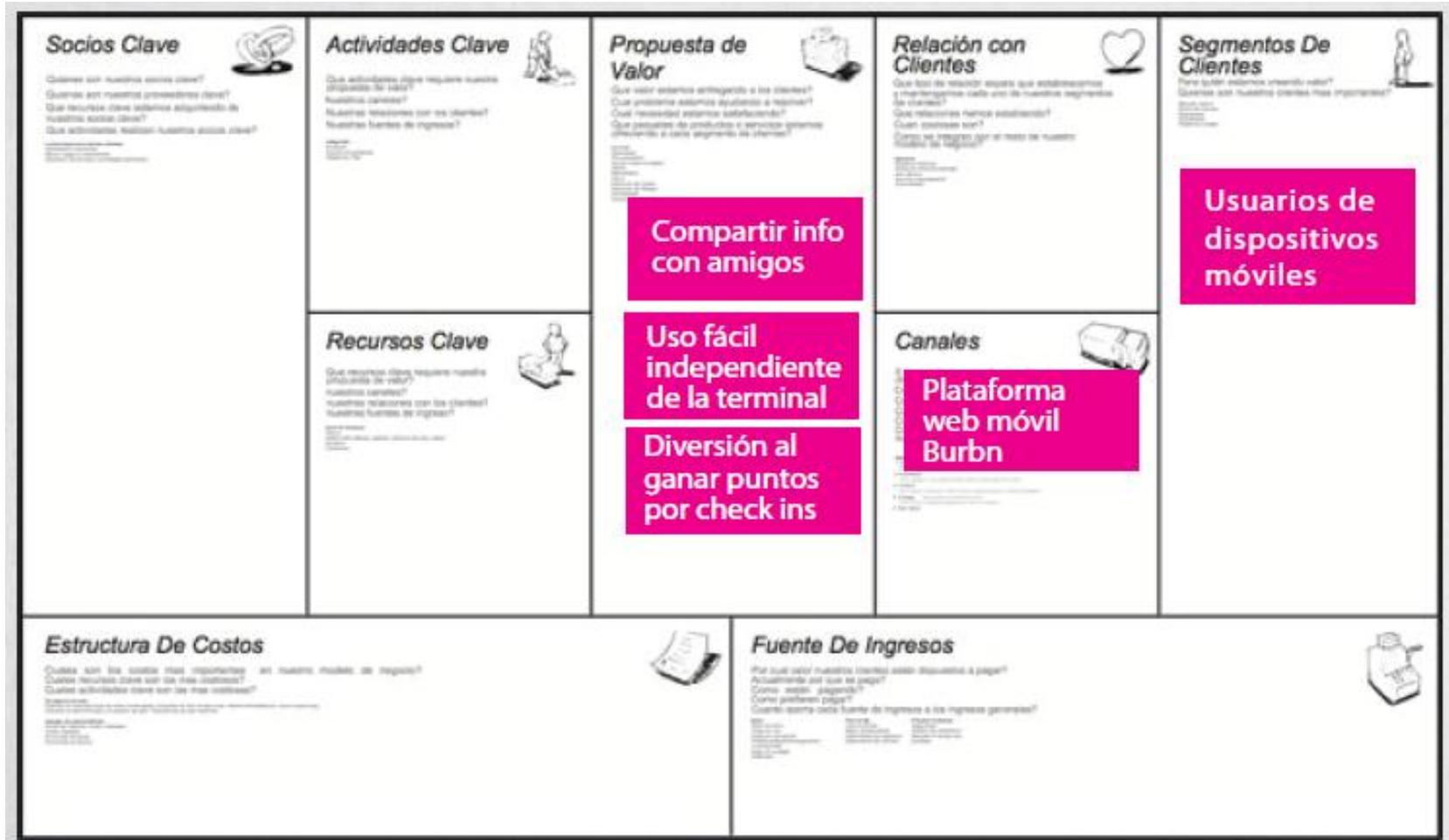
<p>Socios Clave </p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave tenemos adquiriendo de nuestros socios clave? ¿Qué actividades realizan nuestros socios clave?</p> <p>Nombre: Dirección: Teléfono: Correo electrónico:</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>¿Qué actividades clave requieren nuestros procesos de valor? ¿Cuáles son las actividades clave? ¿Nuestros recursos con los clientes? ¿Nuestros canales de ingresos?</p> <p>Nombre: Dirección: Teléfono: Correo electrónico:</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>¿Qué valor estamos entregando a los clientes? ¿Cuál problema estamos ayudando a resolver? ¿Qué necesidades estamos satisfaciendo? ¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo o estáis planeando de ofrecer?</p> <p>Nombre: Dirección: Teléfono: Correo electrónico:</p>	<p>Relación con Clientes </p> <p>¿Qué tipo de relación estamos buscando con nuestros clientes y proveedores para uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Qué relaciones hemos establecido? ¿Cómo interactúan con el resto de nuestro sistema de negocio?</p> <p>Nombre: Dirección: Teléfono: Correo electrónico:</p>	<p>Segmentos De Clientes </p> <p>¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Nombre: Dirección: Teléfono: Correo electrónico:</p> <div data-bbox="1464 449 1729 596" style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> <p>Usuarios de dispositivos móviles</p> </div>
<p>Estructura De Costos </p> <p>¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles recursos clave son los más costosos? ¿Cuáles actividades clave son las más costosas?</p> <p>Nombre: Dirección: Teléfono: Correo electrónico:</p>		<p>Fuente De Ingresos </p> <p>¿Por qué valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? Actualmente ¿por qué se pagan? ¿Cómo están pagando? ¿Cómo podemos pagar? ¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?</p> <p>Nombre: Dirección: Teléfono: Correo electrónico:</p>		

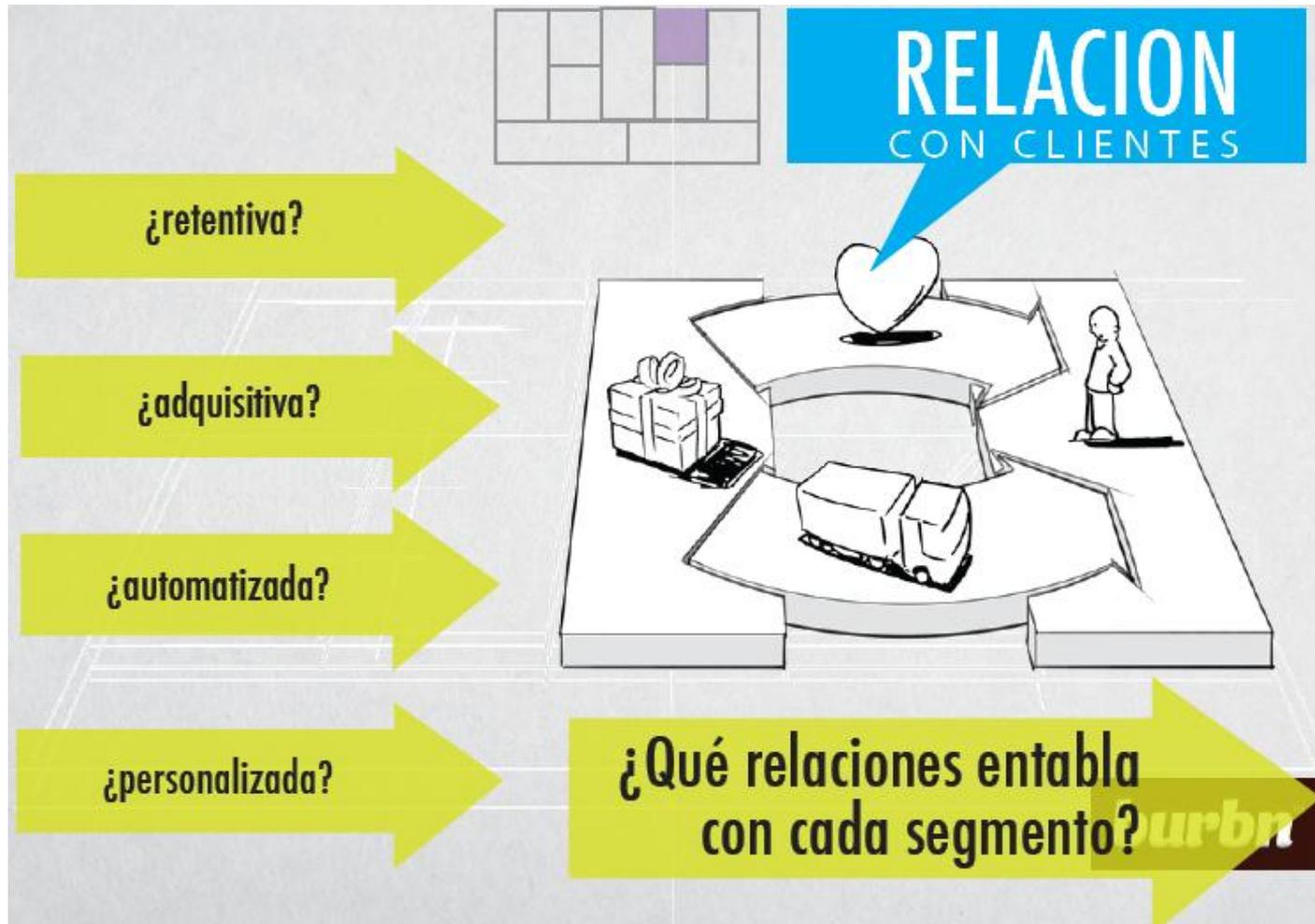


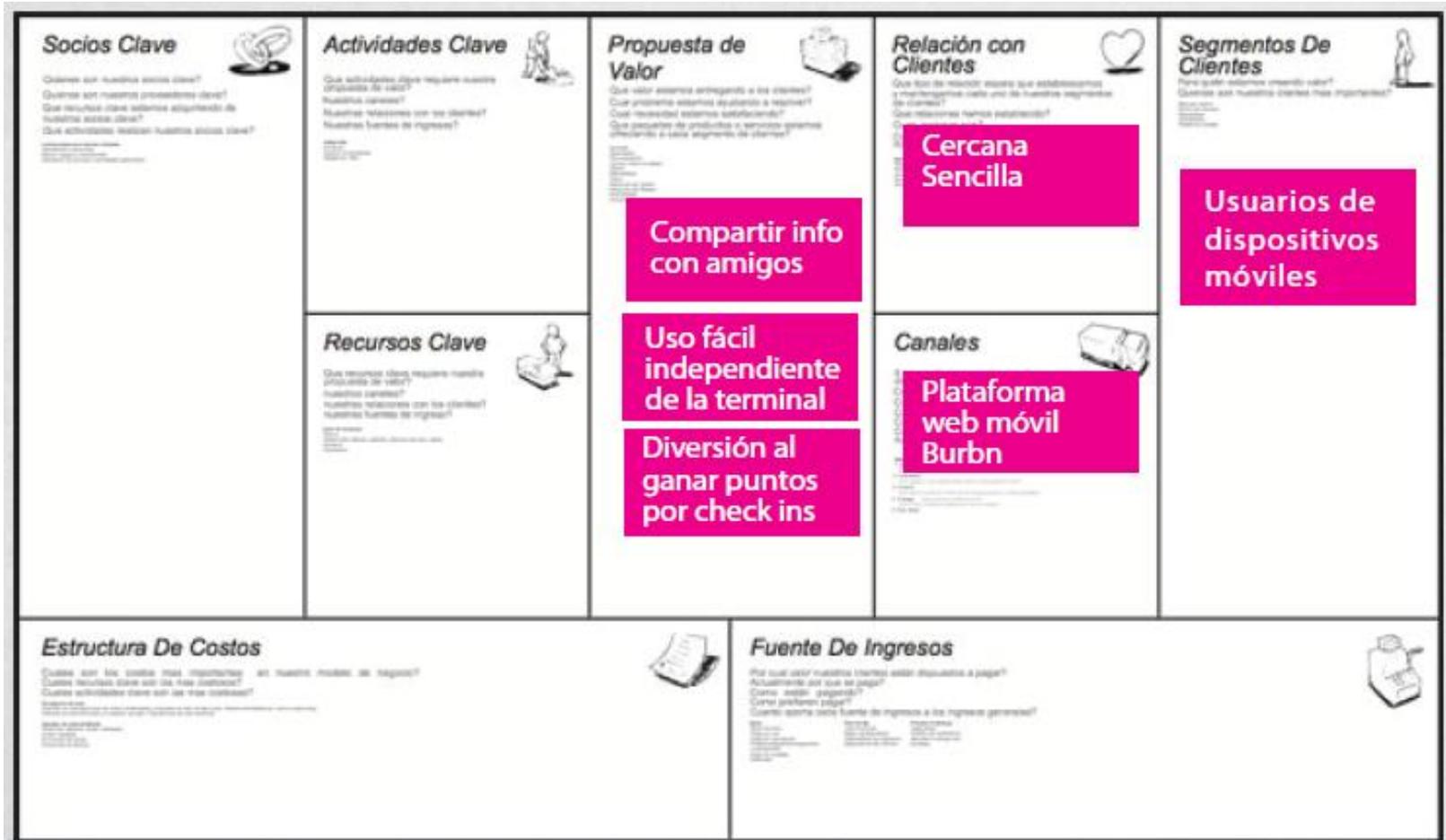


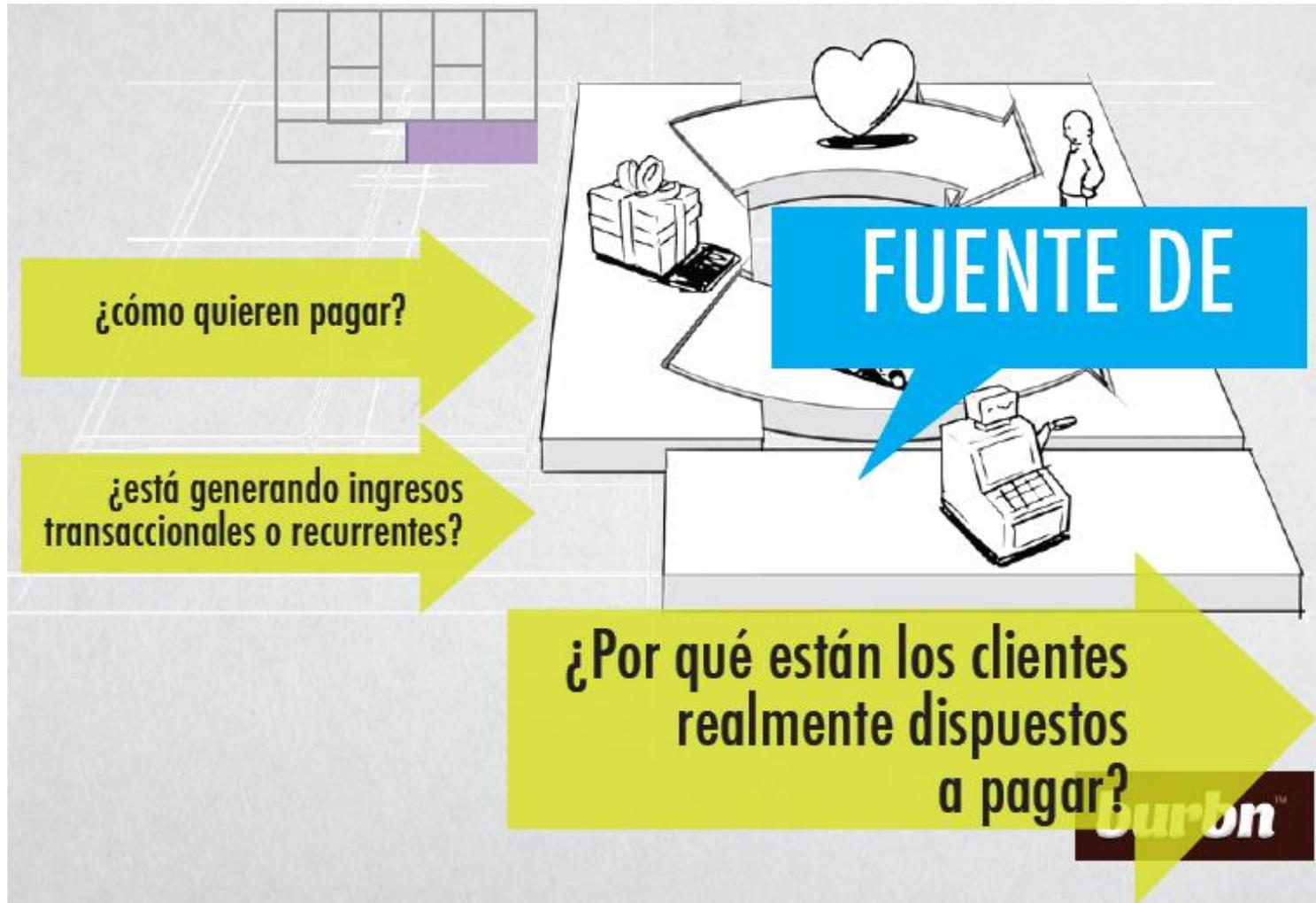


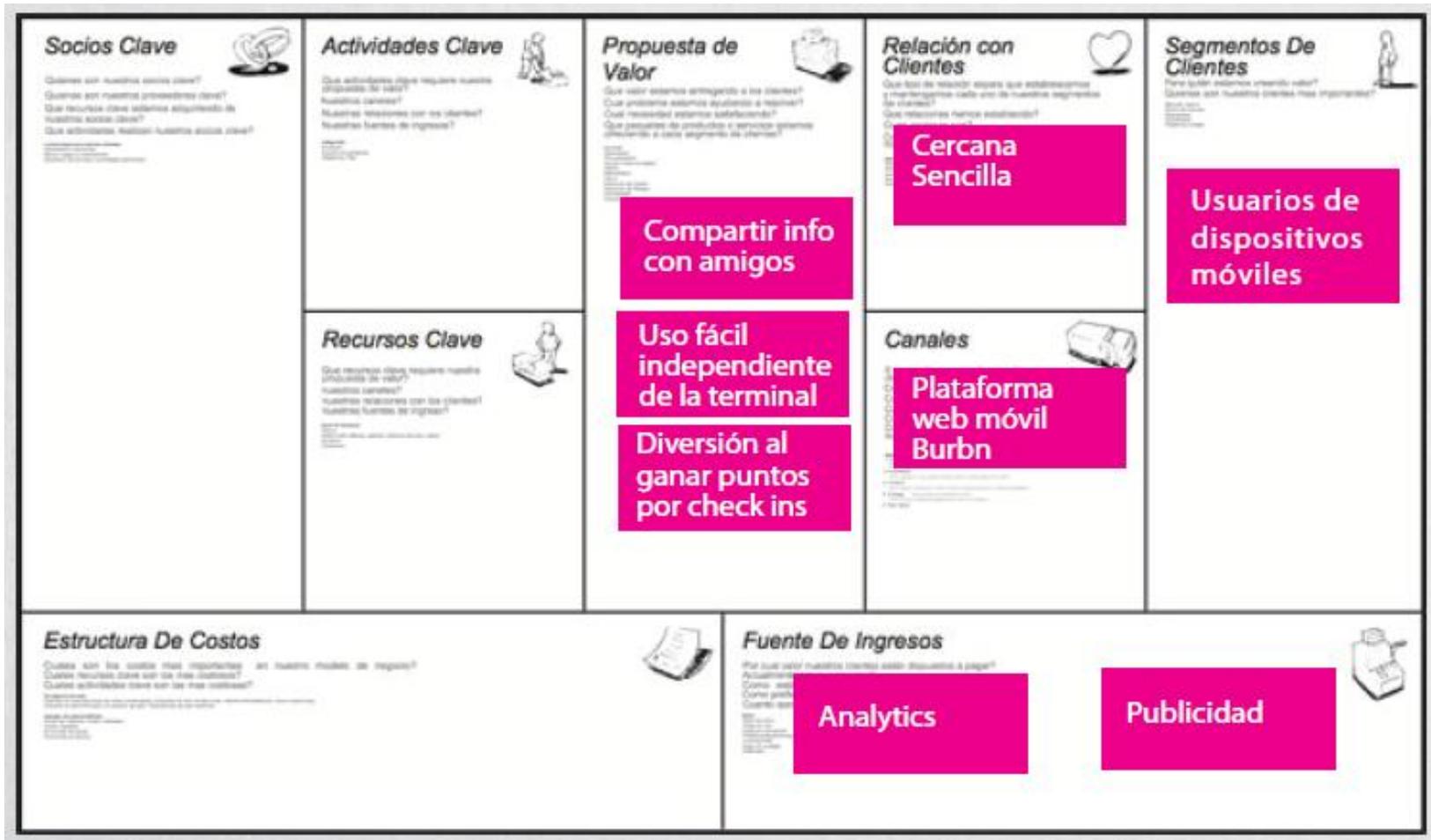


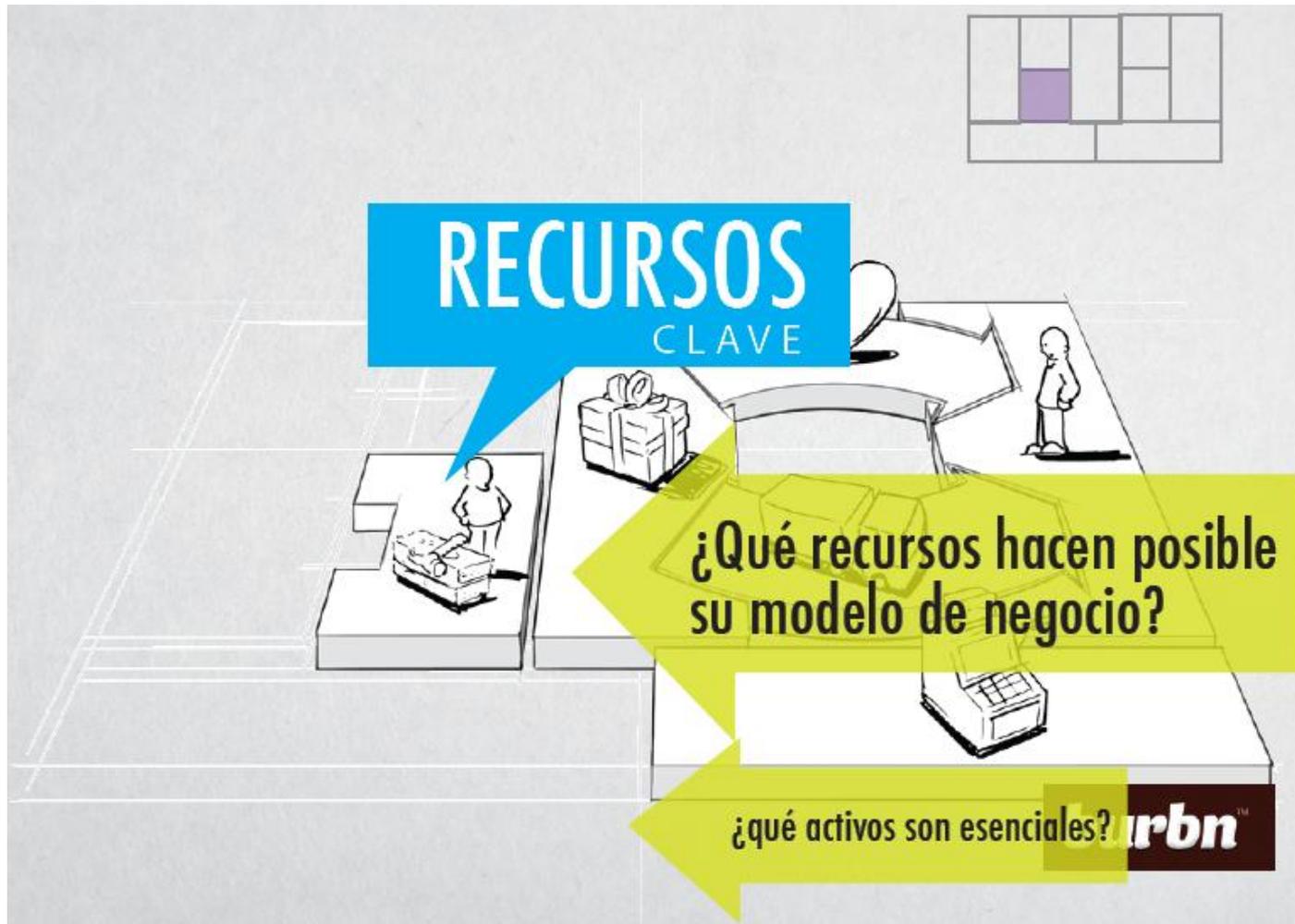


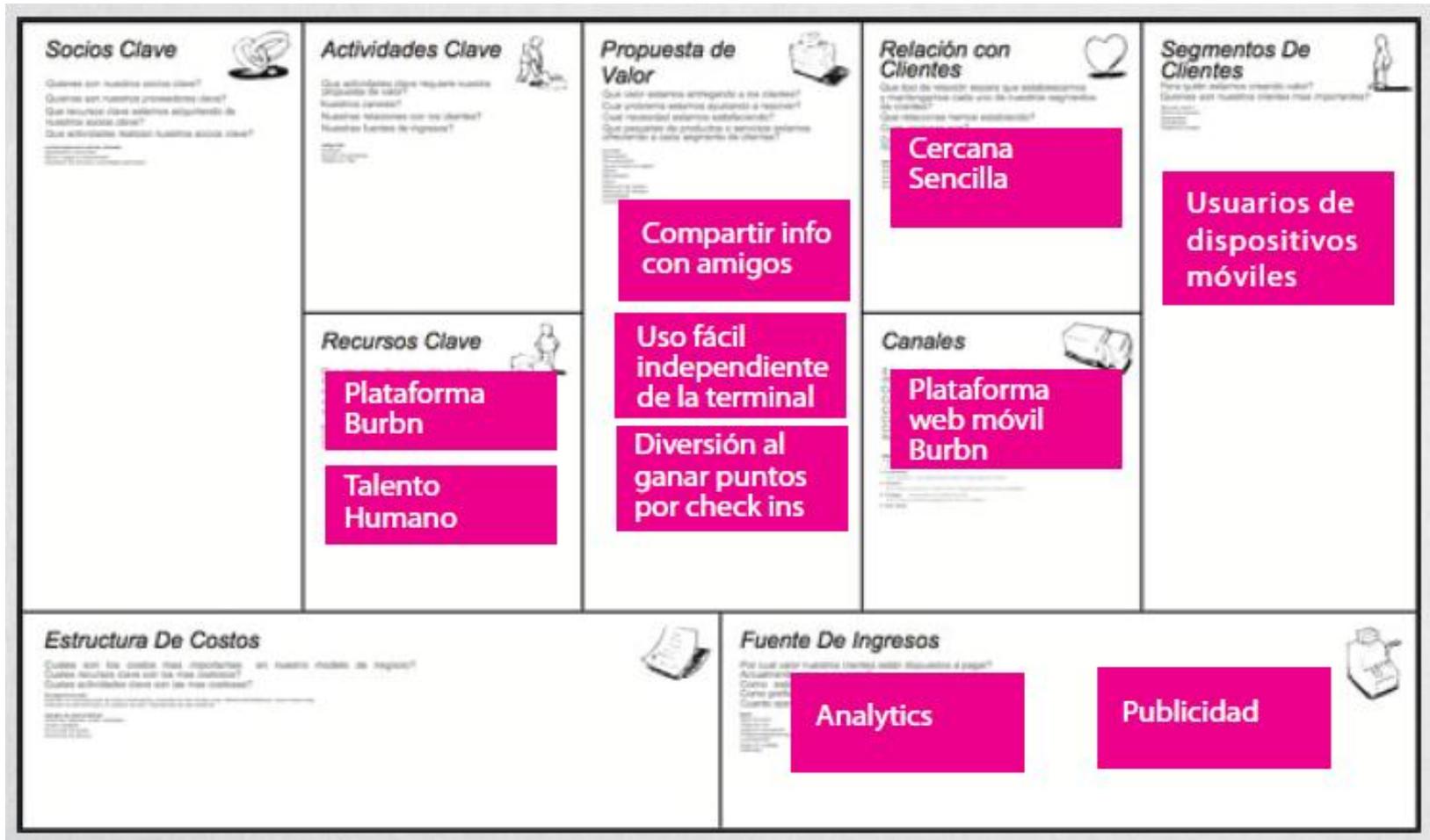


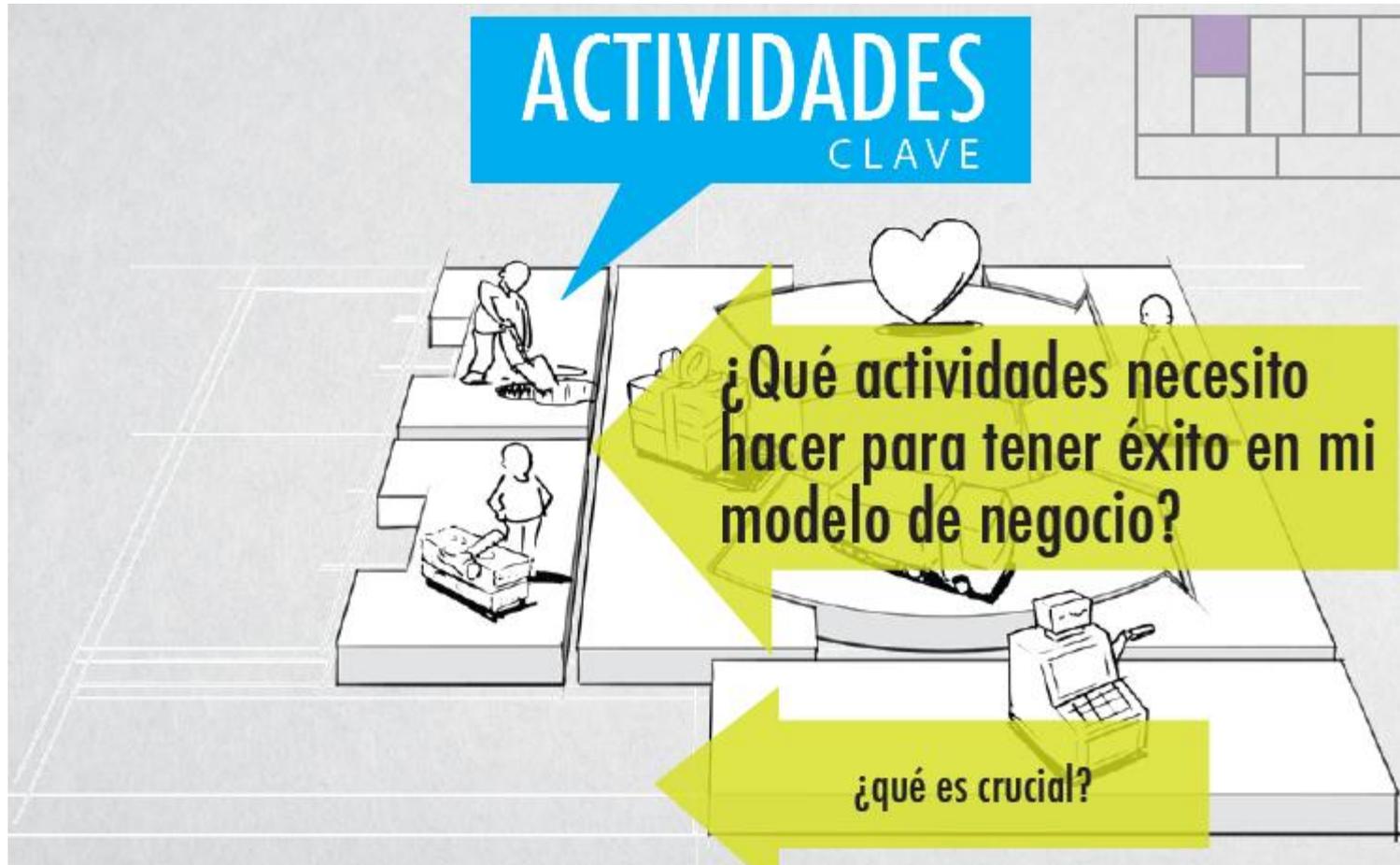








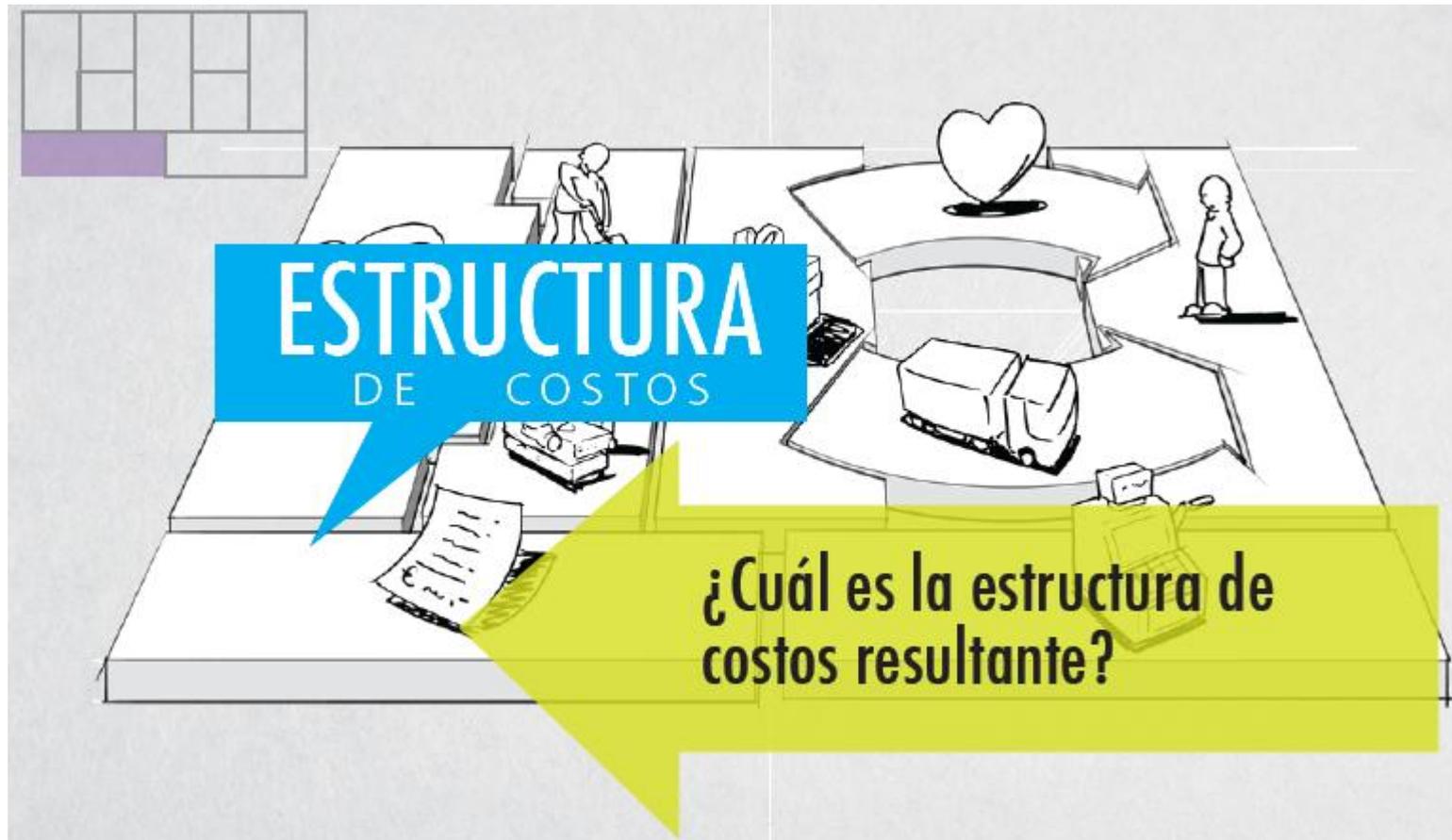




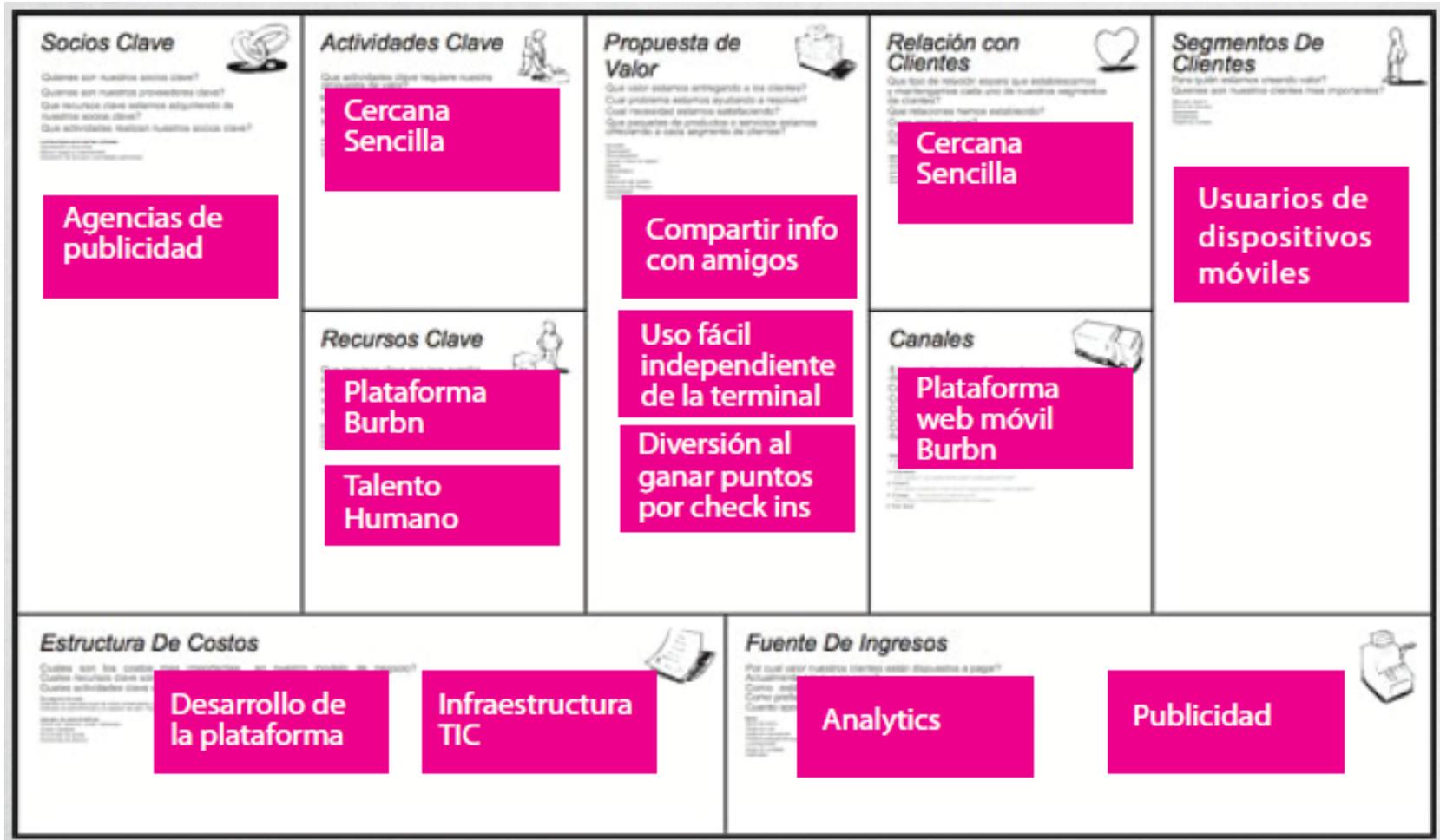






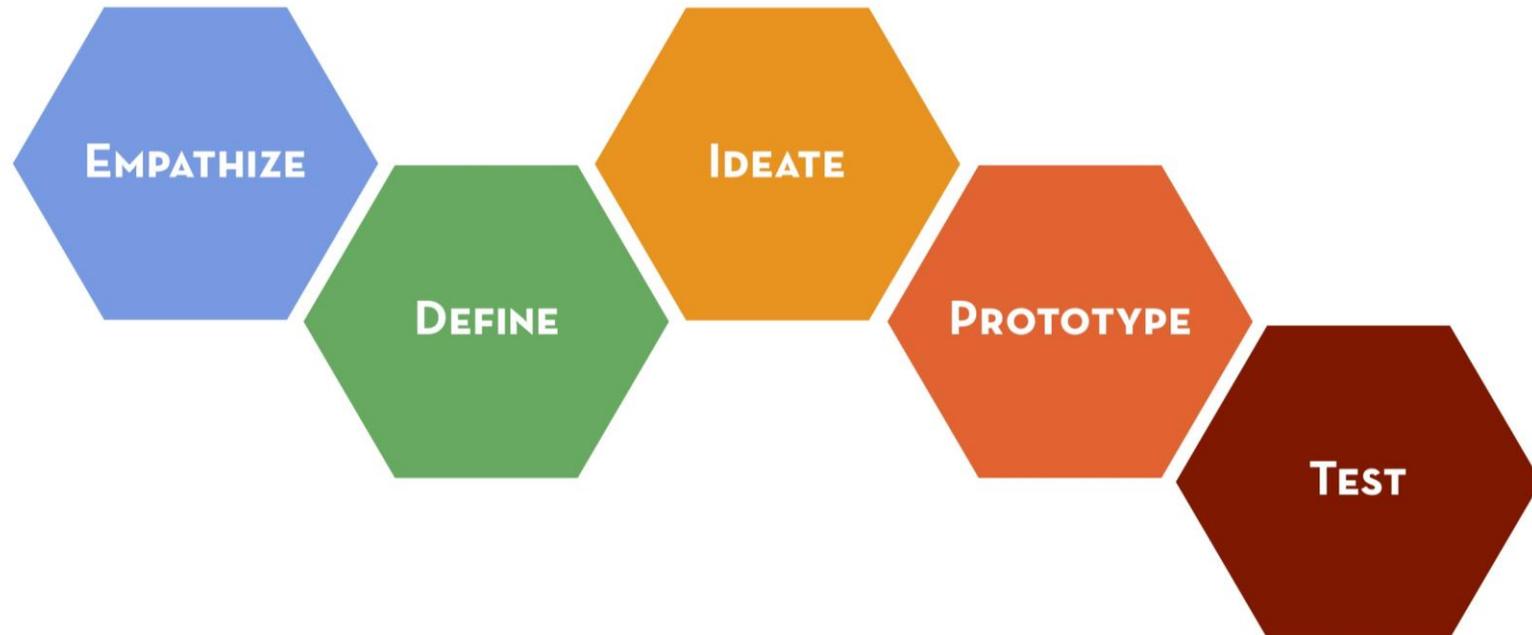


Canvas final: INSTAGRAM



TALLER DE IDEACIÓN

DESIGN THINKING



Generar empatía

1. Entrevista

8 minutos (2 sesiones x 4 minutos cada una)

Notas de la primera entrevista

Cambia los roles y repite la entrevista 1

2. profundiza

8 minutos (2 sesiones x 4 minutos cada una)

Notas de la primera entrevista

Cambia los roles y repite la entrevista 2



Define el problema

3. Qué descubriste

3 minutos

Necesidades: cosas que están tratando de hacer (usa verbos para definir).

Insights: nuevos aprendizajes de lo que te dijo tu pareja.

4. Define el problema

3 minutos



Nombre de tu pareja / descripción

Necesita una forma para _____

Necesidad del usuario

Sorprendentemente // Porque // Pero ...

Insight



Idear: generar alternativas para testear

5. Dibuja al menos 5 formas de resolver las necesidades del usuario

4 minutos



Escribe el problema a solucionar

--	--	--	--	--

6. Comparte tus soluciones y obtén realimentación

8 minutos (4 minutos cada uno)

Notas



Itera basado en la realimentación

7. Analiza y genera una nueva solución

3 minutos

Dibuja tu gran idea. Haz anotaciones si es necesario.
Luego del paso No. 8, regresa a este espacio y haz las mejoras a tu idea.



Construye y prueba

8. Complemento a tu solución

8 minutos

Espacio para que tu pareja realice aportes a tu idea. Luego, regresa al paso No. 7 y realiza los complementos que consideres necesarios.

9. Comparte tu solución y obtén realimentación

28 minutos (4 minutos por persona)

+ Qué funcionó

▬ Por mejorar

¿? Preguntas

¡! Ideas



Acuerda y decide

10. Selección de la mejor solución del grupo

10 minutos

Luego de la presentación de las soluciones, llega a acuerdos sobre la mejor y que representa los intereses del grupo. El autor de la solución la expondrá frente al auditorio.



Soluciones destacadas (según tu criterio, las más acertadas)



Descripción solución seleccionada

11. Socialización de las mejores soluciones grupales

21 minutos (3 por grupo)



Tecnología en la vida de cada colombiano

¡Muchas gracias!

Santiago García Devis

Coordinador Diseño e Innovación

Dirección de Gobierno en línea / MinTIC

Santiago.garcia@gobiernoenlinea.gov.co

