



ERASMUS KA2 - Cooperation and Innovation for Good Practices

Sector Skills Alliances in vocational education and training

Project Reference no. 591939-EPP-1-2017-1-IT-EPPKA2-SSA

Project name: EQ-WOOD - European Quality qualifications for the Woodwork and furniture industry

WP 5

ENTREGABLE D5.9
KIT DE FORMACIÓN
RESUMEN UNIDAD 2
GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

Organizaciones líderes	 Allée Hof ter Vleest 3 1070 Anderlecht, Belgium woodwize.be	 66 Rue du Luxembourg 1000 Brussels, Belgium innovawood.com
Autores principales	Jeroen Doom	Uwe Kies, Radmila Ustych
Fecha	Marzo 2020	
El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido, el cual refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en la misma.		Cofinanciado por el programa Erasmus+ de la Unión Europea



Contenidos

UNIDAD 2 – GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN	3
Introducción	3
Bloque 1. Introducción a la Innovación y la Gestión de la Innovación	3
Tema 1. Importancia de la Innovación.....	3
Tema 2. ¿Qué es Innovación?	3
Tema 3. Gestión de la Innovación	4
Tema 4. Directores de Innovación	4
Bloque 2. La Innovación como proceso: el panel de innovación de EQ-WOOD	4
Tema 1. El proceso de innovación – cómo utilizar el panel de innovación	4
Tema 2. Tormenta de ideas y co-creación – La idea de tu producto	4
Tema 3. Segmentación de clientes – tus segmentos objetivo	4
Tema 4. Diseño de la propuesta de valor – tu oferta.....	4
Tema 5. Marcas y mensajes	5
Tema 6. Canales y relaciones	5
Tema 7. Socios.....	5
Tema 8. Recursos y procesos	5
Tema 9. Creación de valor: ¿cómo hacemos dinero?	5
Fichas de casos de empresas innovadoras.....	5
PRUEBA FINAL	5



UNIDAD 2 – GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

Introducción

En esta unidad se presentan los conceptos básicos y los tipos de innovación relacionados con la gestión de innovación, junto con algunos ejemplos inspiradores de soluciones innovadoras en la industria del mueble y otras. El alumno estará preparado para afrontar el proyecto de innovación con una mentalidad creativa centrada en el cliente.

Al finalizar el curso “Gestión de la Innovación”:

- Sabrás los conceptos básicos, los conocimientos y factores de éxito relacionados con la innovación,
- entenderás que la organización de la innovación depende del contexto y las metas preconcebidas,
- sabrás cómo establecer un plan paso a paso (*lean canvas*) y aplicarlo a un caso concreto,
- estarás preparado para organizar un proyecto de innovación de manera profesional con un equipo y teniendo en cuenta el foco de la empresa,
- además, podrás aplicar el conocimiento, habilidades y actitudes adquiridas en las unidades previas del plan del curso.

La unidad está organizada en lecciones, e incluye fichas sobre casos interesantes en las industrias del mueble y la madera, junto con un examen final.

Bloque 1. Introducción a la Innovación y la Gestión de la Innovación

Tema 1. Importancia de la Innovación

Este tema repasa las razones por las que la innovación es tan importante, tendrás una mejor comprensión de por qué necesitas innovar cuando tienes oportunidad de hacerlo. Especialmente, aprenderás sobre:

1. Cómo la **transformación digital** modifica la industria,
2. cómo **organizaciones diferentes** necesitan colaborar más para desplegar el poder de la innovación y transformación de la sociedad, y
3. cómo las organizaciones necesitan ubicar **valores reales** en el centro de su proceso innovador para convencer a los clientes de que pueden marcar la diferencia.

Tema 2. ¿Qué es Innovación?

Te presentamos una tipología habitual que distingue cuatro tipos de innovación según la OCDE:

1. Innovación de producto
2. Innovación de procesos
3. Innovación de mercado o mercadotecnia
4. Innovación organizacional

Además, abordamos varios aspectos de la innovación, donde una empresa puede elegir de entre **15 estrategias de innovación diferentes** para mejorar y renovar su gama de productos a lo largo del ciclo de madurez del producto.

También debatimos sobre cómo el **entorno macroeconómico global** influye en el rol de la innovación especialmente en Europa, donde la innovación industrial ha sido señalada como una prioridad en la agenda política.



Tema 3. Gestión de la Innovación

La gestión de la Innovación combina la gestión de procesos de innovación y la gestión del cambio. En este tema nos centramos en varias herramientas que impulsan el potencial creativo dentro de una organización, incluyendo a toda su plantilla.

El cambio tecnológico de una organización puede construirse mediante **innovaciones incrementales o con innovaciones radicales**. Las innovaciones radicales exitosas pueden llegar a ser disruptivas para todo un mercado o un sector.

El **análisis de carencias** (gap analysis, en inglés) puede ser usado como una técnica efectiva para establecer una ruta y un plan de acción hacia una visión innovadora de la empresa.

Tema 4. Directores de Innovación

Cada día, innovadores de todo el mundo –y Consejeros de Innovación como tú– crean nuevos productos, métodos e ideas. Se enfrentan a los problemas de manera diferente y encuentran soluciones que otros no ven. En este tema introduciremos el perfil de competencias que necesita desarrollar un Director de Innovación.

Un Director de Innovación tiene que cumplir unas cualidades y algunos roles. A esto se le llama "**perfil de capacidad con forma de T**". Quiere decir que él o ella deben combinar las capacidades de un "experto", el cual tiene un conocimiento profundo en determinados campos, con las capacidades de un "generalista", quien entiende y relaciona distintas áreas, sin tener un conocimiento experto. Él o ella también necesitan adquirir habilidades emprendedoras y coordinarse entre diferentes departamentos de una empresa.

Bloque 2. La Innovación como proceso: el panel de innovación de EQ-WOOD

Tema 1. El proceso de innovación – cómo utilizar el panel de innovación

La innovación puede verse como un proceso por el cual se generan y explotan nuevas ideas que crean valor económico, social y medioambiental. En este tema, aprenderás cómo la innovación puede ser conceptualizada con una herramienta especial, el **panel de innovación de EQWood**. Esto te proporciona un enfoque sistemático para un examen rápido de las ideas innovadoras que funciona igual para todas las empresas.

Veremos juntos cada apartado del panel paso a paso, para que entiendas cómo puede usarse a modo de guía para la innovación en una organización. Básicamente, el panel de innovación de EQWood es un conjunto de campos (cuadros) interconectados que ayudan a recopilar información relevante. El panel incluye los siguientes aspectos:

Tema 2. Tormenta de ideas y co-creación – La idea de tu producto

Para comenzar tu panel de innovación, deberás definir tu "Idea de producto". Te presentamos algunas herramientas para desarrollar un nuevo producto o mejorar una idea, como son la tormenta de ideas, la co-creación y el descubrimiento de tendencias.

Tema 3. Segmentación de clientes – tus segmentos objetivo

Es esencial dirigirse a los segmentos de clientes adecuados, por lo que debes entender sus necesidades y crear una oferta beneficiosa para ellos. Esto debe basarse en valores centrales que conecten con tus clientes.

Tema 4. Diseño de la propuesta de valor – tu oferta

Aquí aprenderás técnicas para diseñar tu propuesta de valor específica. El objetivo es conectar los segmentos de clientes con la propuesta de valor. Deberás pasar por varias iteraciones para mejorarla, hasta alcanzar un nivel convincente de "producto listo para el mercado". Esta es tu Proposición de Venta Única, la cual te dará una ventaja diferencial frente a tu competencia.



Tema 5. Marcas y mensajes

En esta parte del panel, te centrarás en el marketing y las ventas y te asegurarás de que tu cliente siente interés e incluso está tentado por el valor de la marca. Aprenderás cómo crear valor para el cliente con el nombre, el logotipo y el mensaje de marca. También encontrarás herramientas adicionales que te recomendamos para desarrollar el nombre, mensaje y logo de marca.

Tema 6. Canales y relaciones

Ahora ya has diseñado un producto que soluciona los problemas de tus clientes de manera única, pero: ¿cómo van a saberlo tus clientes potenciales? En este tema explicaremos qué canales y relaciones puedes usar para llegar a tus clientes objetivo. Revisaremos cinco etapas de los canales y evaluaremos herramientas que te ayudarán a construir relaciones duraderas con los clientes que te permita retenerlos.

Tema 7. Socios

En este tema hablaremos de la importancia que tienen los buenos partenariados para tu negocio. Es importante decidir la forma adecuada de partenariado (por ejemplo: completo, limitado o de responsabilidad limitada) y valorar la necesidad de tener alianzas estratégicas. Necesitarás centrarte en aquellos aspectos donde creas valor para tu negocio. Muchos servicios, por ejemplo también servicios de I+D, pueden externalizarse en gran medida. Sin embargo, las actividades clave de tu propuesta de valor deben ser controladas y externalizadas con cuidado. La actividades que recaen en alianzas clave para el negocio deben garantizar un win-win para todos los socios.

Tema 8. Recursos y procesos

Aquí te mostramos qué recursos necesitas para producir y entregar los productos y servicios, incluidos los recursos intelectuales, humanos, financieros y digitales. Nos centramos en los procesos clave (internos) que necesitamos para producir y entregar productos y servicios. Un mapa de procesos permite describir el flujo completo de trabajo.

Tema 9. Creación de valor: ¿cómo hacemos dinero?

Finalmente, la cuestión clave es descubrir cómo vas a ganar dinero con la innovación. Sin una corriente sólida de ingresos ningún negocio puede sobrevivir. Es esencial encontrar corrientes de ingresos que garanticen el retorno de la inversión (ROI), y que creen un modelo de ingresos recurrente que hagan sostenible el crecimiento. Te presentaremos los conceptos principales tras el precio de tus productos y servicios, así como las posibles alternativas que puedes elegir para generar flujos de ingresos adicionales.

Fichas de casos de empresas innovadoras

Esta colección presenta algunos casos reales y ejemplos inspiradores de soluciones innovadoras en la industria del mueble.

PRUEBA FINAL

El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido, el cual refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en la misma.