



Fábrica de Ideas

Estimados amigos: Este resumen no contiene exactamente lo tratado en la ponencia de miércoles 11 de mayo, sin embargo el ejemplo aquí estructurado es suficiente para comprender el proceso de las ideas. Cabe aclarar que esta ponencia no es un tratado profundo.

Quedo agradecida de su atención a la ponencia y espero verlos en la próxima oportunidad que tengamos.

Saludos cordiales

Fernanda Tapia

Antes de Fabricar, te invito a reflexionar.-

- ¿Quién soy? – Vamos a definirnos
- ¿Cuáles son mis capacidades? – Vamos a valorarnos
- ¿Dónde me Ubico? – Punto de partida y meta.
- ¿Qué es una idea? – Proceso creativo
- Tengo una idea, tengo un ¡ negocio !
- Análisis de ideas y oportunidades
- Realiza tus ideas, realiza tus sueños.

Quién soy?

Fui caza-premios de la radio, juntaba los recibos de luz y/o teléfono de familiares y amigos para que si decían: Repórtate de la Delegación Cuauhtemoc y gana... así que estaba en la casa de premios. Mi madre me comentó un día oyendo radio: Hija, te has fijado que no hay mujeres en la radio? Así que me presenté en el Nucleo Radio Mil y Jorge Alberto Aguilera, Sí... (el que daba los premios con Chabelo), me comentó que tenía que ser locutora y que debería obtener mi título. A los 14 años me titulé de Locutora! Y que regreso al NRM y entré un día lluvioso donde por causa de una inundación no pudieron asistir los locutores y ahí me quedé como la humedad, a ver quién me sacaba...

Posteriormente fui escalando tanto en programación como en participación y logré colocarme en Espacio 59, La Pantera NRM, Sabrosita, MVS, W-Radio, Radio Centro, Radio Capital y donde podía. De hecho Jorge Antonio Aguilera me dijo: Tú acepta aunque te llenes de hijos.

Mi labor la fui profesionalizando y alcanzó un nivel que no esperaba dentro de Canal Once. Diálogos en Confianza me enseñó a trabajar en equipo y me di cuenta que entre muchos haces mucho!

Ahhh. También logré ser mamá! Pero eso no es indispensable para vivir, sin embargo lo menciono porque acaba de ser día de las madres y pues no quiero una plancha o flores, sino reconocimiento de tanta labor que hace uno con los chamacos!

¿Cuáles son mis capacidades? – Vamos a valorarnos

El medio en el que me toca enfrentar mi día a día, es el medio de la comunicación. Hay mujeres y hombres muy competentes que tratan de escalar constantemente a fin de mantenerse en la escena. Una persona que comunica y no está en los medios, no tiene forma de llegar a una audiencia. Es una verdadera guerra. Aquí y en cualquier rama, estoy segura que hay que trabajar duro para destacar y lograr las metas. Aquí todos somos valiosos y debemos reconocerlo siempre!

¿Dónde me ubico en la escala laboral?

- No importa si eres empleado o inversionista.
- Todos tenemos ideas, sin importar la escala.
- ¡Podemos partir de auto-empleados a empresarios o inversionistas!



Qué es una Idea?

He recibido algunas opiniones de la audiencia al hacer esta pregunta:

- Es una conexión dentro del cerebro.
- Es una ocurrencia.
- Sucede cuando queremos resolver algo.
- Es una evolución, una mejora, un cambio, la libertad...
- Es un ¡Buen Negocio en Puerta!



¿De dónde obtiene la gente sus ideas?

- Intercambio de ideas (10%)
- Al levantarse (9%)
- En momentos de silencio (8%)
- Pensando activamente (8%)
- Baño en regadera (7%)
- Haciendo ejercicio (7%)
- Meditando (7%)
- Caminando (5%)
- Hablando con amigos (5%)
- En vacaciones (4%)
- Durante la noche (4%)
- En una reunión de negocios (3%)
- Sentado en el escritorio (2%)
- Leyendo (2%)
- Bajo presión (2%)
- Soñando (1%)
- Durmiendo una siesta (1%)

Nota: El porcentaje expresado no representa una suma de 100% Se hicieron las preguntas y sobre el número de personas que las contestaron sus respuestas fueron múltiples, es decir no fue una u otra.

Fuente: Steven Peterson. PhD / C.P. Pedro San Martín – Bintech US

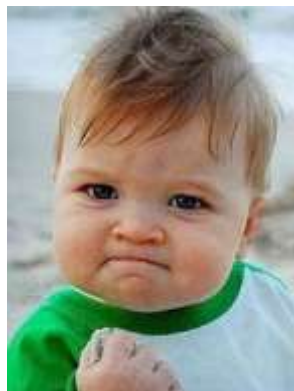
¿Cómo se produce una idea?

- Necesidad o Problema (es el origen de la idea)
- Propuesta de Solución (no solo es una a veces hay varias ideas)
- Confrontación de propuestas. (validación de las ideas)
- La idea se convierte en Proyecto o en basura. (puesta en marcha)



¿Cómo destruir una idea?

- ¡Esto no va a funcionar!
- ¡No estamos listos ahora para esto!
- ¡No es práctico!
- ¡Ya se hizo!
- ¡Es estúpido!



¿Tienes una idea?

- ¡ Anótala !
- ¡ Apasiónate !
- ¡ No la destruyas !



Proceso para dar forma a una idea.

Ejemplo práctico.

Sr. Pedro López (mi marido)

Ocupación: Instructor de buceo

- Pedro hizo una declaración o compromiso:



Yo, Pedro, no quiero emplearme dentro un centro de buceo. Creo en mi potencial y bajo mi necesidad, siento que puedo desempeñarme de manera independiente.

Entiendo que no permaneceré dentro de un estado de confort y que tendré que transformarme para encontrar esa independencia económica. También entiendo que deberé continuar con mi proyecto de familia y pareja.

Lluvia de ideas.-

El objetivo de la lluvia de ideas es el proceso de crear opciones donde se encuentran combinados los deseos, los sentimientos, las necesidades, lo que no me gusta o lo que me atrae en demasía, etc.

Debemos contestar las siguientes preguntas:



Y enumerarlas...

3 Cosas importantes sobre mi persona.

- 1) No le tengo miedo a las ventas.
- 2) Soy un instructor calificado y con 15 años de experiencia.
- 3) Soy auto-empleado, quiero seguridad y libertad.

3 Cosas que realmente quiero hacer.

- 4) Publicidad innovadora de bajo costo y alta efectividad.
- 5) Planear una atención al cliente efectiva.
- 6) Importar equipo con rentabilidad suficiente y de forma sencilla.

3 Productos y/o Servicios que disfruto mucho.

- 7) Enseñar a bucear a las personas.
- 8) Me gusta el cine, la música, la computadora.
- 9) Viajar.

3 Productos y/o Servicios que me gustaría ver.

- 10) Instalaciones adecuadas.
- 11) Agentes Aduanales comprometidos.
- 12) Quisiera un Proveedor que me diera un servicio para obtener al prospecto y calificarlo positivamente como cliente potencial.

A la lista de pregunta podemos agregarles las que consideres relativas a tu idea origen. Muchas veces es preguntarte qué cosas no querrías hacer.

3 Eventos que no quisiera hacer.

Etc.

Licuada de ideas.-

Ahora vamos a confrontar las ideas de un concepto con otro así podemos ir dando forma y estructura a nuestra idea y convertirla en un proyecto.

Mezcla de ideas:

(10 + 3) Quiero seguridad, por eso voy a hacer una buena relación de negocios con empresarios o instituciones cuyas instalaciones sean adecuadas.

(6 + 11) Para importar equipo de buceo con efectividad requiero de un agente aduanal dedicado y comprometido.

(7 + 5) Al enseñar mis cursos también necesito implementar un sistema de seguimiento educativo que les permita recibir una atención adecuada en educación continua.

(2 + 9) Soy un instructor calificado, con experiencia y quiero seguir viajando constantemente.

(8 + 4) Utilizaré mi computadora para diseñar mi publicidad de forma novedosa y de bajo costo.

(8 + 5) Utilizaré mi cámara de video subacuática para que mis alumnos disfruten sus avances mientras yo desempeño una mejor calidad de atención y seguimiento al cliente.

(4 + 11) Una publicidad innovadora y efectiva no tienen nada que ver con mi agencia aduanal...

Nota: Es importante considerar que una pregunta confrontada con otra no siempre guardan relación como es el caso de la 4 con la 11. Eso quiere decir que no todas las confrontaciones son propuesta viable o en acuerdo.



¡Define tu idea, define tu proyecto!

La combinación de todas las ideas dan como resultado un proyecto o una oportunidad de negocio.

Para el caso de Pedro:

Su Proyecto es: Una Academia de enseñanza de buceo en una instalación adecuada a precio muy bajo con calidad en el servicio de excursiones a destinos turísticos acuáticos.



3 características del producto/servicio.-

- 1) El tipo de buceo que se impartirá en esta Academia es la apnea o buceo libre sin alto costo de equipo.
- 2) El servicio se prestará en una instalación de calidad con piscina transparente y de temperatura controlada.
- 3) El servicio ofrecerá viajes a destinos nacionales para cubrir los requerimientos de cada programa de enseñanza a costo moderado.

Qué necesidades básicas cubre el producto/servicio?

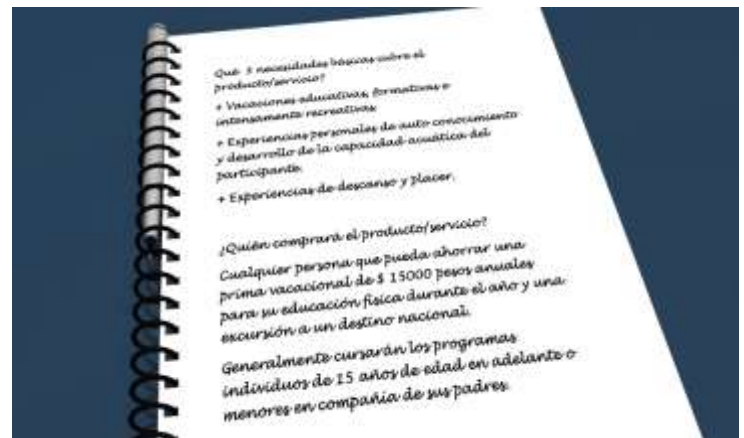
- + Vacaciones educativas, formativas e intensamente recreativas.
- + Experiencias personales de auto conocimiento y desarrollo de la capacidad acuática del participante.
- + Experiencias de descanso y placer.

¿Quién comprará el producto/servicio?

Cualquier persona que pueda ahorrar una prima vacacional de \$ 15000 pesos anuales para su educación física durante el año y una excursión a un destino nacional.

Generalmente cursarán los programas individuos de 15 años de edad en adelante o menores en compañía de sus padres.

Debemos además cuestionar lo siguiente:

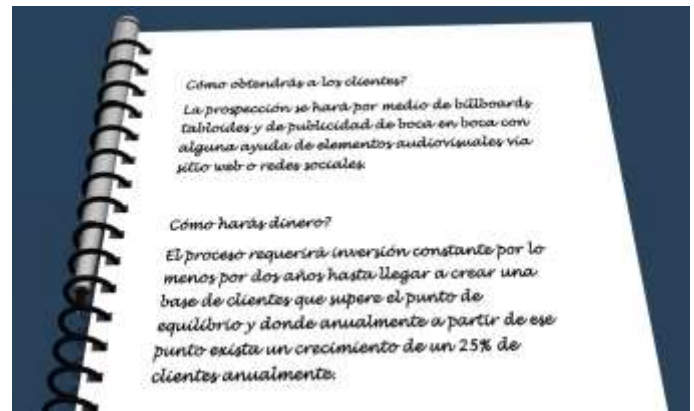


Cómo obtendrás a los clientes?

La prospección se hará por medio de billboards tabloides y de publicidad de boca en boca con alguna ayuda de elementos audiovisuales dentro de sitios web y redes sociales.

Cómo harás dinero?

El proceso requerirá inversión constante por lo menos por dos años hasta llegar a crear una base de clientes que supere el punto de equilibrio y donde anualmente a partir de ese punto exista un crecimiento de un 25% de clientes anualmente.



Análisis de ideas y oportunidades (Validación):



Este es el flujo de **validación**. Una idea, que viene de una emoción, una corazonada, un deseo... va y cubre con optimismo de encontrar las oportunidades de llevarla a cabo y de establecer qué beneficios se obtienen. Como todo proyecto, hay que establecer una organización, un control de la operación paso a paso. Vendrán los resultados preliminares, las cifras, la información a analizar. Se confrontará y seguramente se encontrarán eventos negativos, problemas en el camino y estableceremos juicios críticos que después formularán una política. Finalmente obtendremos nuevas alternativas, opciones y nuevas ideas.

Aquí la dinámica que se tuvo durante la ponencia y los resultados de nuestra idea.

Realizando las ideas.-

3 Cosas importantes sobre mi persona.

1. Soy una persona comprometida
2. Soy una persona con disposición
3. Doy seguimiento y apoyo.

3 cosas que realmente quiero hacer.

4. Me gusta convivir con todo mi equipo de trabajo
5. Me gusta Viajar y tener tiempo libre
6. Me gusta hacer ejercicio

3 productos y/o servicios que disfruto mucho.

7. Me gustan los Libros y el cine.
8. Me gusta hacer “trekking” o senderismo
9. Me gusta comprar tecnología, usar apps, etc.

3 productos y/o servicios que me gustaría ver.

10. Me gustaría una Aplicación para administración especializada en vendedores mexicanos.
11. Me gustaría una aplicación para audiolibros mejorada, con temas empresariales, ventas, persuasión, etc.
12. Me gustaría una app que me ahorre tiempo, que sea un asistente personal.

Licuada de ideas.-

(4+10) Me gusta convivir con todo mi equipo de trabajo + Me gustaría una Aplicación para administración especializada en vendedores mexicanos.

(6+7) Me gusta hacer ejercicio + Me gustan los Libros y el cine.

(11+1) Me gustaría una aplicación para audiolibros mejorada, con temas empresariales, ventas, persuasión, etc. + Soy una persona comprometida

(5+8) Me gusta Viajar y tener tiempo libre + Me gusta hacer “trekking” o senderismo

(3+6+10) Doy seguimiento y apoyo. + Me gusta hacer ejercicio + Me gustaría una Aplicación para administración especializada en vendedores mexicanos.

Puedes combinar tus ideas y confrontarlas para poder obtener una idea central que ayude a concretarla como un proyecto. El resultado de nuestra dinámica fue:

Características de mi proyecto.-

Nuestra idea es hacer una App para vendedores mexicanos que nos ayuden profesionalmente para la venta, la persuasión el cierre y que además conjugue elementos que me permitan seguir creciendo con audiolibros, blogs empresariales y demás elementos de apoyo.

Esta App también sirve de agenda para dar el seguimiento y para la administración de tiempo con la idea de considerar el destinar parte del tiempo al ejercicio físico, y pasatiempos que nos gustan en general como ir al cine, leer o practicar algún deporte.

Necesidades básicas que cubre mi producto y/o servicio.

App para vendedores que quieren administrarse, dar seguimiento a sus clientes, formar un equipo de trabajo que vaya creciendo en capacitación y capacidad. Un administrador de tiempo con opciones para cubrir cualquier necesidad incluso afectivas y/o familiares.

De la dinámica se comentó:

- Te ayuda a administrar tu tiempo.
- Te ayuda a administrar tus prioridades tanto profesional como personal.
- Trae un calendario a la mano y un secretario mientras estás ocupado u ocupada con algún cliente
- Trae recordatorios y metas definidas para cumplir objetivos.
- Con esta App estarás en alerta para cubrir tus necesidades.

Quién comprará mi producto y/o servicio?

Cómo obtendrás a los clientes?

Cómo harás dinero?

Para finalizar debemos contestar algunas preguntas más y con ello te acercará a darle forma a una idea y ponerla en marcha!

Felicidades!, Hemos concluido nuestra conversación.

Quedo de cualquier necesidad, pregunta o comentario en contactosfernanda@gmail.com que es mi correo electrónico.

Atentamente

Fernanda Tapia