

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para convertirse en embajadores de tu marca

**Propemi**  
BAC Credomatic



## ¿Cómo hacer que tus colaboradores innoven todos los días?

La innovación es vista generalmente como un club exclusivo para unos pocos elegidos. Creemos que existe solo si genera ideas millonarias o grandes productos sobresalientes, y que para ser creativos hay que vestir ropa de laboratorio o ser extraño. En realidad, la gente normal puede ser innovadora día a día, por lo que te ofrecemos herramientas prácticas y criterios para sacar el potencial creativo de tus equipos de trabajo.

Según un estudio, el 72% del PIB en Estados Unidos no surge de grandes innovaciones mediáticas sino de la innovación del día a día, esa que ocurre al nivel de las personas comunes y corrientes tratando de mejorar sus empresas. La realidad es que todos tenemos una reserva enorme de capacidad creativa por explotar, por lo que la pregunta que surge es: ¿qué la detiene? Por un lado, está el miedo a fallar y, por otro, la falta de técnicas actualizadas y modernas.

Por lo general, solo una élite tiene permiso de ser creativa en las empresas, mientras que al resto no se le permite usarla (a pesar de que a todos se les exige al momento de contratarlos). El reto es entonces crear un enfoque sistémico que cultive, asegure e implemente ese tesoro escondido. Es como si en el terreno de tu empresa tuvieras un pozo petrolero: harías todo por extraer ese recurso natural para ponerlo en uso de tu crecimiento.

A continuación, compartimos algunos consejos para que logres este cometido:

- Alienta una mentalidad innovadora: Para superar el miedo de tus colaboradores por los errores, debes crear un entorno seguro en la empresa donde todas las ideas se celebren (las buenas, las malas y las feas), ya que en ocasiones se necesita de una mala idea para llegar a otra buena.
- “Lluvia de roles” en vez de “lluvia de ideas”: Por el lado de las técnicas, un ejemplo de lo desfasado que solemos usar es la famosa “lluvia de ideas”, técnica surgida alrededor de los años 50 (del siglo XX), que para su época fue sobresaliente pero para nuestro momento resulta un ejercicio que suele generar ideas mediocres: la alternativa propuesta es la “lluvia de roles” (role-storming), en la cual se analiza siempre el mismo tema o reto pero cada uno de los que intervienen asumen un personaje que es el que al final estaría proponiendo las ideas. Si se piensa detenidamente, nadie va a criticar a Steve Jobs por salir con una gran idea, pero seguramente sí se le criticaría por salir con una pequeña. En otras palabras, se libera la capacidad escondida que tiene cada persona al usar un canal a través del personaje.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu Ejecutivo de Negocio o escríbenos a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com) y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para convertirse en embajadores de tu marca

**Propemi**  
BAC Credomatic



- Refuerza la mentalidad innovadora con rituales y recompensas: haz que la mentalidad forme parte de la esencia de la organización. Un ejemplo serían reuniones semanales en las que se pueda conversar sobre las cosas en las que no les fue bien a los miembros del equipo, pero también sobre las lecciones que sacaron de ello; si alguien no tiene nada que contar, se le anima a compartir qué es lo que intentará hacer la siguiente semana. Al compartir con orgullo, la gente se siente más segura para asumir riesgos. Otra idea sería colocar en oficinas un tablero que señalice visualmente las ideas que van siendo propuestas por los colaboradores, así como cuántas de estas están siendo puestas en marcha. Una manera simpática de hacerlo sería con un jarrón transparente en el que se depositen pelotas de color blanco para indicar las ideas entrantes y pelotas de color azul para mostrar las ideas implementadas; de esa manera, los colaboradores tienen diariamente un elemento de cultura que motiva a seguir produciendo ideas para mantener el flujo entre todos.
- Distingue las ideas de los “destellos”: para mejorar la calidad de la innovación, es importante tener claro que una idea, en el mejor sentido del término, es un producto ya terminado sobre el que una persona puede poner su compromiso y apoyo, que está lista para ser escrutada. En cambio, un destello es simplemente un comienzo en pequeño de una idea, una posibilidad que se propone, pero a la que le falta un poco de pulido; muchas veces los destellos encienden la cadena de descubrimientos que permiten, realmente y en forma, llegar a una verdadera idea. De hecho, los destellos sufren de una alta mortalidad, porque la gente no suele dejarles espacio y tiempo para desarrollarse.
- Prueba los destellos a través de prototipos: una vez que tengas un par de destellos que ameriten algún nivel de exploración, debe darse lo que se conoce como una “audición”. El punto es probar el engrane de tales destellos, a través de prototipos rápidos que permitan evidenciar si vale la pena elevar su evaluación a un mayor nivel.

Es momento de dejar de pensar en Elon Musk o en Thomas Edison al hablar de innovación y, en su lugar, poner los nombres de todos nuestros colaboradores. La innovación está al alcance de cada uno de nosotros si tan solo cultivamos este tipo de habilidades y las llevamos a la práctica. Pon a tu gente a resolver problemas del día a día en tu empresa y te sorprenderás de lo mucho que pueden lograr con la guía correcta.

En Propemi BAC Credomatic las personas nos mueven. Creemos en la riqueza que yace en ti como empresario y en cada uno de tus colaboradores. Contacta a tu Ejecutivo de Negocios para explorar las soluciones financieras que te permitirán llevar tus proyectos de innovación al nivel deseado.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu Ejecutivo de Negocio o escríbenos a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com) y descubre la mejor opción para tu negocio.**