

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

Propemi
BAC Credomatic



Los principios de la innovación revolucionaria

Toda empresa puede pasar del completo anonimato al reconocimiento general si logra establecer a la innovación al centro de su razón de ser. En la medida que su visión establezca un propósito retador y único, la empresa comenzará a descubrir evolutivamente el camino para destacar en la entrega de valor para sus clientes.

El reto de la innovación implica trabajar diferentes líneas o posibilidades de valor únicas, con el objeto de traducirlas en lenguaje de mercado. La traslación de investigaciones científicas y tecnológicas detrás de innovaciones exitosas es un proceso complejo, lleno de incertidumbres técnicas y de mercado, ambigüedad y volatilidad.

Las innovaciones revolucionarias son aquellas oportunidades nuevas para el mundo, que cubren espacios en el mercado inesperados o inicialmente catalogados como imposibles. En este tipo de empeños, las condiciones de volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad se agudizan, por lo que comúnmente se asume que siguen procesos no estructurados, marcados por la serendipia e imposibles de gestionar. Sin embargo, existe evidencia en contrario que da lugar a visualizar enfoques sistemáticos propios, orientados a la selección, incubación y maduración de oportunidades de innovación revolucionarias. Te compartimos acá los principios en los que se basa este proceso:

1. Pregúntate “¿qué tal si...?": la etapa de exploración de nuevas ideas o hipótesis inicia con preguntas del tipo “si tan solo se pudiera hacer eso, ¿qué significaría?”. Se trata de un ejercicio visionario, en el que se encuentran productos o servicios imaginarios, cuya factibilidad, viabilidad y atractividad son todavía desconocidos. En este nivel es importante elaborar múltiples hipótesis con el propósito de diversificar los esfuerzos dentro de una zona de interés previamente definida por el equipo. No se debe “matar” el impulso tratando de pensar desde aquí en la certeza o no de las hipótesis planteadas, resulta irrelevante y, de hecho, entre más irracionales sean en un inicio es mejor, ya que la mayoría de las oportunidades con potencial revolucionario tienden a estar fuera de las zonas de confort.
2. Elimina el riesgo inherente de tus ideas: la idea es llevar tus hipótesis e ideas iniciales, por muy malas que sean, a grupos de expertos y principiantes para recibir la mayor retroalimentación posible y conocer más sobre el problema y sus posibles soluciones. Solo conociendo los defectos de tus ideas e hipótesis te permitirá mejorarlas. Esta etapa también implica una serie de ciclos de experimentación con el uso de prototipos, los cuales irán transformándose a medida que discutas con más personas.
3. Descubre en reversa: por lo general, el enfoque se centra en resolver problemas actuales planificando el presente para influir en el futuro; esta costumbre resulta solo en ligeras mejoras, porque no cuestiona el escenario. En cambio, el descubrimiento en reversa hace que imagines primero futuros alternos y trabajos de forma inversa, regresando al presente, trazando la ruta que debiera ocurrir para llegar a esos futuros imaginados.

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 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



4. Deja fluir el proceso evolutivamente: las ideas revolucionarias emergen, no son diseñadas o definidas con antelación. Este proceso involucra ciclos de variación, selección e iteración, obviamente con la inherente experimentación, prueba y error y propensión al fracaso. De acá no esperes lograr cambios incrementales, sino más bien saltos significativos e inesperados de mejora.
5. Apuesta a plataformas, no solo a productos: el enfoque debe ir hacia la maximización del valor dirigida más allá de problemas específicos. Es decir, no busques el desarrollo de un producto en particular, sino la creación de una plataforma con potencial de una diversidad de productos y servicios en diferentes mercados.

Nada de lo anterior constituye una receta mágica, pero sí un conjunto de lineamientos poderosos que pueden impactar el éxito de tu negocio. No se debe olvidar que, aunque tengas ideas revolucionarias de este tipo, su impacto puede echarse al traste si se tiene una pobre ejecución y escalamiento hacia el mercado.

En Propemi BAC Credomatic nos encanta verte crear. Permítenos servirte con las mejores soluciones financieras y medios de pago digital que complementen tus ideas revolucionarias de negocio. Contacta a tu Ejecutivo de Negocios, somos tu mejor aliado para el éxito.

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 y descubre la mejor opción para tu negocio.**