



¡HOLA ESTUDIANTE

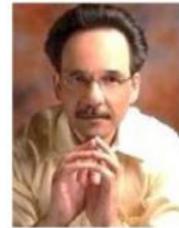
Gracias por conectarte y ser parte del proyecto, esta semana continuaremos con nuestro proyecto, esta vez con la fase de **IDEACIÓN**, recuerdan que hemos aprendido varias técnicas de creatividad en las clases anteriores. Bueno, ha llegado la hora de emplear algunas de ellas según sea pertinente, estamos en la fase de “**Idear**”, aquí empieza el “proceso de diseño” y la “generación de múltiples ideas”. En esta fase, todas las ideas son válidas, y se combinan todo, el pensamiento inconsciente y consciente, los pensamientos racionales y la imaginación. **EMPECEMOS!!!**

FICHA N° 01

Mi proyecto de emprendimiento (3)



Continuaremos con nuestro proyecto, esta vez con la fase de **IDEACIÓN**, recuerdan que hemos aprendido varias técnicas de creatividad en las clases anteriores. Bueno, ha llegado la hora de emplear algunas de ellas según sea pertinente, estamos en la fase de “**Idear**”, aquí empieza el “proceso de diseño” y la “generación de múltiples ideas”. En esta fase, todas las ideas son válidas, y se combinan todo, el pensamiento inconsciente y consciente, los pensamientos racionales y la imaginación. Hay muchas definiciones de **CREATIVIDAD**, la capacidad de crear, la chispa que enciende una idea, etc. de estas definiciones, la que más pertinente, es que “la creatividad es la chispa que enciende la idea”, lo dijo **DILIP MUKERJEA** en su libro **SURFING THE INTELLECT**, este autor tiene cerca de 30 libros relacionados con la creatividad, les toca a ustedes emplear la chispa de la creatividad para encender la idea de su proyecto.



Fase de IDEACIÓN

REPASEMOS: Estamos en la parte creativa de tu proyecto, repasemos juntos:

1. Se fijaron un reto.
2. En el marco de ese reto buscaron información, así como realizaron entrevistas y observaciones.
3. Organizaron la información, definieron y establecieron el punto de vista o POV.
4. Finalmente, cerraron esta fase con la pregunta ¿cómo podríamos...? Esa interrogante es la entrada para la siguiente fase, **IDEAR**; y esta semana entramos a esa fase, la **FASE DE IDEAR**.



En esta etapa, se conciben una gran cantidad de ideas que generan muchas alternativas y posibles soluciones; para la representación de la idea, podemos trabajar con una representación sencilla de ella. La fase **idear**, se inicia con la pregunta **¿CÓMO PODRÍAMOS...?**, sin embargo; para elaborar esa pregunta, partimos del punto de vista o **POV**, por eso ahora partimos de un ejemplo de **POV**: primero ponemos el **USUARIO**, en mi ejemplo el usuario son los **TURISTAS**, pero necesitamos más información sobre los turistas, ya sé, quieren variedad de modelos de aretes, y porqué lo “necesitan”, pues su **NECESIDAD** es para **ESTAR ELEGANTE**, para que esta necesidad sea un poco más profunda, utilizamos la palabra “**porque**”, y se pone luego el **INSIGHT**, necesitan **COMBINARLOS CON LAS DIFERENTES ROPAS** que se ponen.

USUARIO		NECESIDAD		INSIGHT
	+		+	
Turistas.	Necesita	- Variedad de modelos de aretes para estar elegantes.	Porque	- Quieren combinar los aretes con las diferentes ropas que se ponen.



La pregunta que usaremos de ejemplo para desarrollar la fase de IDEAR o IDEACIÓN, es la siguiente: *¿cómo podríamos nosotros crear diversos modelos de aretes, para que quienes los usen, se vean elegantes y puedan combinarlos con diferentes atuendos?* Esta pregunta está pensada para estimular alternativas de soluciones creativas a las necesidades de las personas, tiene algunas palabras clave: “COMO” esta palabra sugiere que hay alternativas de solución, y que no debemos pensar en una única forma de resolver el problema; “PODRÍAMOS” indica que podemos poner ideas que podrían funcionar o no, pero que de todos modos se debe pensar; y “NOSOTROS” sugiere que vamos a hacerlo juntos, construyendo sobre la base de las ideas de los demás.



En sus comunidades o barrios puede que las personas tengan NECESIDADES, con muchas potencialidades naturales para transformarlas y darles VALOR AGREGADO, ahora tienes la oportunidad de hacerlo iniciando tu primer proyecto de emprendimiento, que esta semana entra a la fase de IDEACIÓN.

¿CÓMO PODRÍAMOS NOSOTROS CREAR DIVERSOS MODELOS DE ARETES, PARA QUE QUIEN LO SUCEDE SE VEN ELEGANTES Y PUEDAN COMBINAR LOS CON DIFERENTES ATUENDOS?



Ejemplo

¿Cómo podríamos nosotros crear diversos modelos de bolsos tejidos con fibras naturales, para que quienes los usen, se vean elegantes y puedan combinar los con diferentes atuendos?

Ejemplo

¿Cómo podríamos nosotros crear diversos modelos de artesanía utilitaria a partir de productos marinos, para decorar con elegancia y utilidades las oficinas, y a la vez combinar con la profesión o la imagen corporativa de la oficina o empresa?



Una vez que ya está planteado una idea, hay que pasar a la fase de IDEAR o IDEACIÓN y para esto veremos algunas técnicas, la técnica DIBUJA LA IDEA se trata de dibujar para pensar, no se trata de un dibujo artístico ni técnico, sino de trazos simples, es la primera representación de tu idea, por ello tus dibujos pueden ser esquemas sencillos o secuencias de flechas, es algo sencillo que luego se irá modificando o incorporando detalles de mejora. Yo voy hacer trazos sencillos relacionados con nuestra pregunta de ejemplo: *¿cómo podríamos nosotros crear diversos modelos de aretes, para que quienes los usen se vean elegantes y pueden combinar nos con diferentes atuendos?*

RETO O DESAFIO:

Aplico lo aprendido

Realiza UN DIBUJO simple de tus ideas, algo muy sencillo, sólo enfocarse en los aspectos más importantes. Empieza esta actividad con una pregunta (relacionada con tu producto): ¿CÓMO PODRÍAMOS NOSOTROS.....?

Una vez que hayas terminado con tu dibujo, enséñalo a tus familiares e incluye las sugerencias de mejora.

Ahora toca descubrir realmente de qué se trata tu idea, para eso orientate con el “Insight” o esa “revelación o revelaciones” que descubriste, ojo no te alejes de tu “Insight”, en el caso de mi ejemplo, yo no me tengo que alejar de que “los aretes deben ser modelos que serán elegantes y pueden combinarse con diferentes atuendos”. Otro paso que no deben dejar de realizar, es revisar cuál es el CENTRO DE SU IDEA, esto podemos averiguarlo respondiendo a las preguntas:

- ✚ ¿Qué les emociona sobre esa idea?
- ✚ ¿Cuál es la necesidad real que están abordando?
- ✚ ¿Cuál es el valor más importante para el usuario?

Por ejemplo, si la idea es *crear una sala de profesores con grandes sofás*, el valor real está en permitir un momento de descanso para los docentes, mas no son los sofás, puede ser algo parecido o mejor que los sofás, ya que el valor real es el descanso para los docentes, y no el producto material.



Volvemos al ejemplo de LOS ARETES, y me pregunto: **¿Qué me emociona sobre la idea?** me emociona que voy a hacer un modelo de aretes que actualmente no existe. **¿Cuál es la necesidad real que estoy abordando?** la necesidad que estoy abordando es precisamente la que se recogió en la fase EMPATIZAR, y que se hizo evidente en la fase DEFINIR, esto es que las personas que quieren estar elegantes. **¿Cuál es el valor más importante para el usuario?** el valor más importante es que mis modelos de aretes van a hacer juego con el vestuario de las usuarias, esto es lo que me dice el INSIGHT.



Ejemplo



Mi idea luego de empatizar y sintetizar es: *¿Cómo podríamos nosotros crear variedades de modelos de tejidos a partir de lana de alpaca, para lograr protegerse del frío, y a la vez representar en los diseños la iconografía incaica?*

¿Qué me emociona sobre la idea?

Lo que me emociona es que yo hago tejidos como mi familia, ahora en la cuarentena estamos tejiendo chalinas y chompas con palitos, pero ahora de acuerdo con las revelaciones o "Insight" que he recogido en la fase de DEFINIR, voy a hacer iconografía incaica sin mezclar con la iconografía occidental, sólo usaré iconografía incaica.

¿Cuál es la necesidad real que estoy abordando?

Que haya variedad de modelos con lana de alpaca.

¿Cuál es el valor más importante para el usuario?

Que tenga iconografía incaica.

RETO O DESAFIO

Ahora te toca a ti, revisen cuál es el centro de su IDEA a través de las siguientes ideas



No te olvides de enviar tus evidencias con tus datos completos:

Nombres: Grado: Sección:

Respondamos las siguientes preguntas:

1. ¿Qué les emociona sobre su idea?

.....
.....

2. ¿Cuál es la necesidad real que están abordando?

.....
.....

3. ¿Cuál es el valor más importante para el usuario?

.....
.....

FICHA N° 02

"LA TÉCNICA DE SCAMPER"

Recuerden que estamos en la fase **IDEACIÓN**, en esta fase para pensar en su idea **pueden trabajar con la técnica del SCAMPER**, pero no es la única, también hay otras técnicas adecuadas para usarse en esta fase, hoy vamos a trabajar la técnica del **SCAMPER**, durante la fase de IDEACIÓN podemos servirnos de diferentes técnicas de creatividad a la hora de crear soluciones, de lo que se trata es de generar el mayor número de vidas posibles, la técnica SCAMPER es un **instrumento** estupendo para hacerlo, les voy a dar un ejemplo:



Pensemos que queremos innovar en el proceso de fabricación de una silla, entonces aplicamos las preguntas **SCAMPER**, que corresponden una a cada letra de la palabra, y como resultado tenemos:

VERBOS	IMÁGENES	PREGUNTAS ¿Qué preguntas se deben plantear para crear, innovar o mejorar el producto?	ACCIONES ¿Qué actividades se deben realizar según las preguntas planteadas?
S ustituir		¿Qué se puede sustituir?	Podemos sustituir el material de la silla que es de madera, y lo reemplazamos por el plástico.
C ombinar		¿Qué se puede combinar?	Podemos combinar las patas de las sillas con unas ruedas, y el respaldo almohadado.
A daptar		¿Qué se puede adaptar?	Podemos adaptar la silla que es para sentarse, con un soporte para poder dar de comer a los pequeños niños o bebes.
M odificar		¿Qué se puede modificar?	Podemos modificar la forma de la silla y fabricarlo para un fin ergonómico y reconfortante.
P oner		¿Qué puedo ponerle para darle otra utilidad?	Podemos poner un soporte para poder utilizarlo como carpeta y escribir sobre ella.
E liminar		¿Qué se puede eliminar?	Podemos eliminar el respaldar de la silla y convertirlo en un banco más transportable.
R eordenar		¿Qué se puede reorganizar?	Podemos reorganizar la estructura de la silla y cambiar de posición el asiento según el tamaño del usuario.

Las ideas que acabas de leer, seguramente han pasado por tu cabeza, ya que de eso se trata, DE **GENERAR IDEAS INESPERADAS** gracias este tipo de herramientas. Esta técnica tiene **varias preguntas**, no es necesario que las uses todas, debes adaptarlas a tu producto, sin embargo; de todas maneras, te mencionaré las preguntas de esta técnica, no todas están adaptados a tus productos, pero son muy útiles:

EJEMPLOS	PASOS	PREGUNTAS
 El plástico por el metal	Sustituir	¿Qué se puede sustituir? ¿Qué componente puede cambiarse? ¿Qué lugar puede ser adecuado para elaborar el producto? ¿Qué procedimiento de elaboración puedo cambiar?
 El café con la leche	Combinar	¿Qué elementos se pueden combinar? ¿Qué procedimientos puedo combinar? ¿Podríamos combinar distintos materiales? ¿Qué características puedo combinar?
 <u>La presentación del envase</u>	Adaptar	¿Qué puede tomarse de otro producto? ¿Cómo podríamos adaptar algo que sirva de otro objeto? ¿Qué parte de un proceso distinto al actual puede aplicarse aquí? ¿Qué ideas de otros lugares pueden traerse?
 La fórmula de preparación	Modificar	¿Qué puede hacerse más pronunciado? ¿Qué puede hacerse más grande? ¿Cómo puede durar más tiempo? ¿Qué puede añadirse? ¿Qué puede multiplicarse?
 Como transporte de carga	Poner	¿Para qué otras cosas podrían usarse? ¿Cómo podía adquirir nuevos usos a partir de transformaciones? ¿Puede venderse en otros mercados?
 El pago personal por virtual	Eliminar	¿Qué pasaría si eliminaríamos algún componente? ¿Qué sucedería si se hiciese más pequeño? ¿Cómo podríamos quitar alguna parte del proceso?

 Reorganizar las ventas	Reordenar	¿Qué parte del proceso podría cambiar de lugar? ¿Cómo podemos cambiar el orden o forma en los componentes? ¿Existe una distribución diferente?
---	------------------	---

RETO O DESAFIO Ahora aplico lo aprendido



No te olvides de enviar tus evidencias con tus datos completos:
 Nombres: Grado: Sección:

Aplica las preguntas **A TU IDEA DE NEGOCIO**, responde cada una de acuerdo a tu idea. De esa

EJEMPLOS	PASOS	RESPUESTAS
	Sustituir	
	Combinar	
	Adaptar	
	Modificar	
	Poner	
	Eliminar	
	Reordenar	

Recuerda que debes enviar evidencias a tu docente y compartir tus ejercicios con tu familia. No olvides guardar tus trabajos para luego compartirlo cuando volvamos a las clases presenciales.



Recuerda, que solo debes imprimir esta ficha SI TIENES IMPRESORA EN CASA, si no tienes solo copia las actividades en tu cuaderno y resuelve. NO ES NECESARIO QUE COPIES TODA LA FICHA EN TU CUADERNO.

