

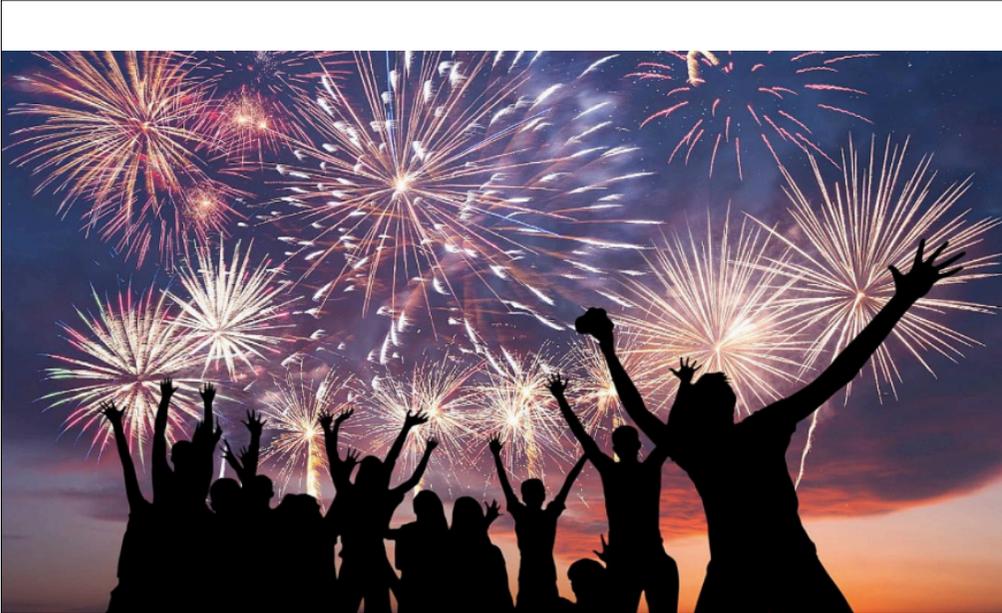


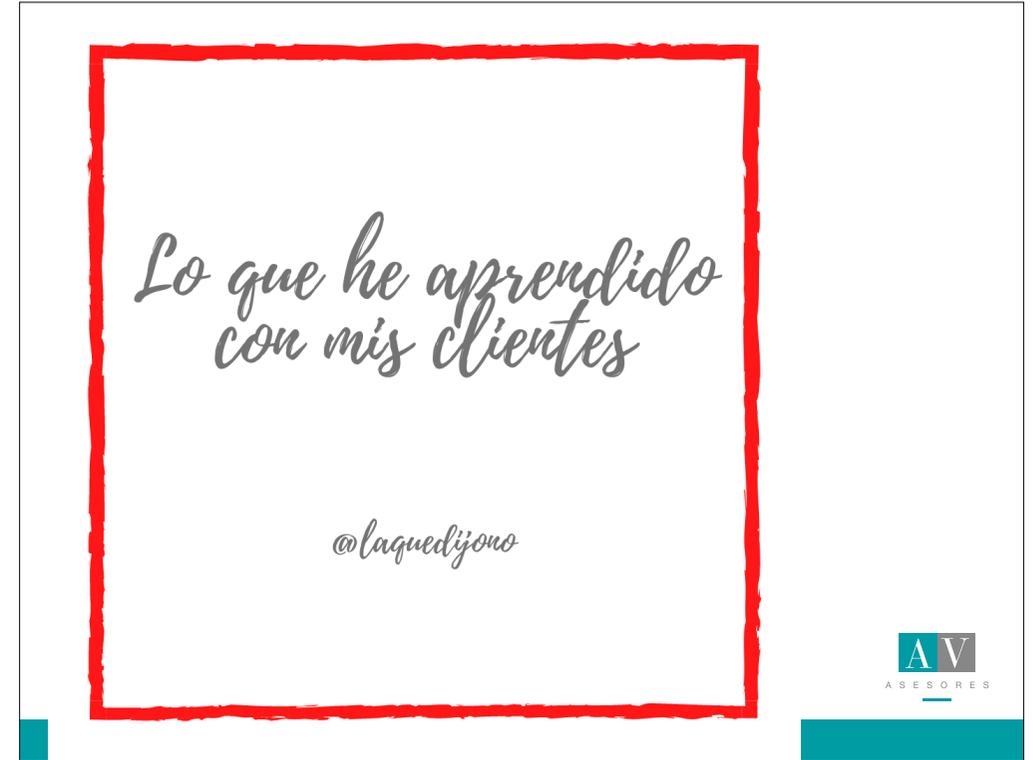
Los 7 pasos clave para innovar en una empresa tradicional

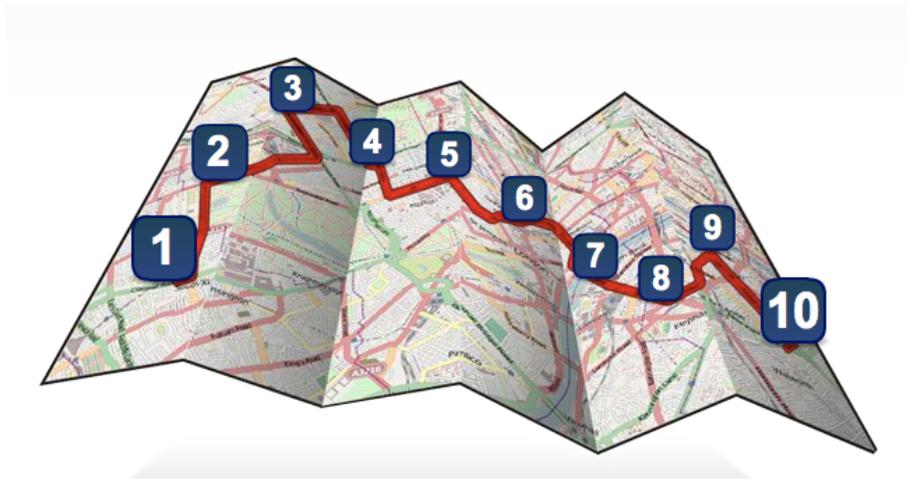
Ana Hernández Serena
@laquedijono



TODO NADA









Clave: rapidez



**¿Por dónde
empezamos?**





Trabajo de campo



Adaptarse e innovar en tiempos COVID

¿Qué hacer ante una situación que lo cambia todo?

- 1) Contener el golpe
- 2) Adaptarse
- 3) Innovar

Las claves del proceso: reflexión, estrategia y acción

#InnovaMe

@laquedijono



<https://www.anahernandezserena.com/adaptarse-e-innovar-en-tiempos-covid-lo-que-he-aprendido-con-mis-clientes/>



www.anahernandezserena.com/blog

1 Contener el golpe



Algunos clientes contuvieron el golpe de una manera bastante buena y otros, en cambio, sufrieron mucho en esta etapa. Lo que no perdieron nunca es la capacidad de luchar, buscando la complicidad de proveedores, de clientes e incluso de competidores.

Desde el primer momento, vimos que esto no era una crisis puntual, un tiempo muerto, sino un cambio en el terreno de juego y en las reglas, que obligaba a los jugadores a aprender a jugar de una manera diferente.



www.anahernandezserena.com/blog

Reflexiona e innova



www.anahernandezserena.com

Autodiagnóstico



Ana Hernández Serena



Inicio Sobre mi Qué hago ▾ Estrategias ▾ APP Test del Algodón **MiPlanPostCOVID19** Medios ▾ Blog Contacto

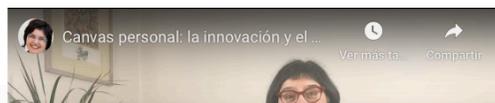
Mi libro

MiPlanPostCOVID19

Reflexión y acción

Canvas Personal, la innovación y el cambio empiezan en la persona

#MiPlanPostCOVID19 nace para acompañar a personas y empresas en este periodo tan duro en el que nos encontramos en el autodiagnóstico de su situación y en el desarrollo de un plan de acción para la nueva etapa.



www.anahernandezserena.com

<https://www.anahernandezserena.com/miplanpostcovid19/>



www.anahernandezserena.com

2 Adaptarse

El mundo está cambiando y nosotros también. El mundo está cambiando y nosotros también.

Pero igual que aprendí de mis clientes que **la capacidad de adaptación de las empresas no tiene límite** y que cuando empiezas, la velocidad de adaptación es exponencial, veía que el mercado no terminaba de entenderlo.

Por eso creé **#MiPlanPostCOVID** para **acompañar a empresas y profesionales en ese camino de crecimiento empresarial o desarrollo profesional para la nueva etapa.**

Adaptarse no es voluntario, es necesario para sobrevivir.

3 Innovar

Con algunos clientes me encontré en una situación extraña, al ser yo la que paraba la innovación, cuando habitualmente mi papel es el facilitadora y promotora de la innovación. Lo que si aprendimos juntos es que estábamos en un momento "lean", momento de crear, probar, mejorar y así hasta el infinito y más allá.



Innovar haciendo



De desarrollar planes de innovación a trabajar la innovación en tiempos de COVID19



Trabajar la innovación en tiempos de coronavirus

En estos últimos años **he desarrollado planes de innovación y cambio para organizaciones muy diferentes**, buscando resultados directos mediante acciones desarrolladas por personas de la organización en ejecución del plan.

Soy una persona pragmática y me van más los pequeños resultados que los grandes planes, porque **no innova una organización, sino las personas que forman parte de ella**. Por eso **mi trabajo siempre se ha centrado en convertir a un grupo de personas de la organización en facilitadores y agentes del cambio**.

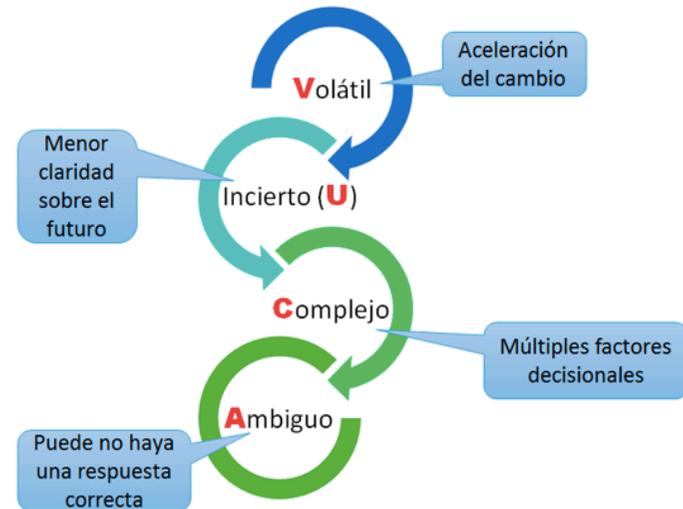
Pero está claro que no hay nada más innovador que la realidad y así hoy nos toca aprender de la innovación en la que nos hallamos inmersos.

www.anahernandezserena.com

Tiempos VUCA

Si justo antes del confinamiento me costaba explicar a los funcionarios del Ayuntamiento de Málaga, trabajando su Plan de Innovación Social, qué era el mundo VUCA, hoy estamos inmersos en él y sin anestesia.

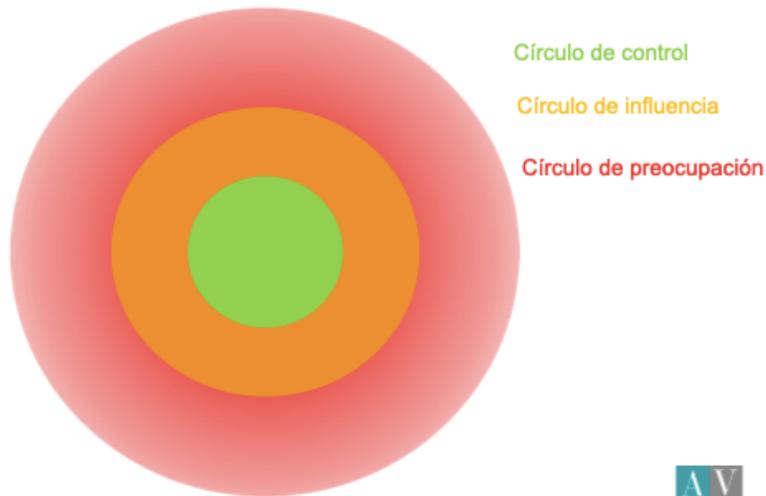
Ahora las organizaciones tienen miedo, como es natural, y se dan cuenta de que conocen la teoría, pero la práctica se les da peor.



¿Qué hacemos?



Controlando lo controlable



Hay que actuar rápido en las organizaciones y empresas

La realidad es que hay que actuar rápido porque todas las organizaciones se están viendo afectadas (unas porque están trabajando en solucionar la crisis sanitaria y social, otras porque han tenido que cerrar, un gran número han visto reducidos sus ingresos y algunas los han aumentado) y no sólo hay que vigilar los ratios de liquidez y las reservas, sino acompañar a los equipos en este proceso y aprovechar para consolidar aprendizajes de esta nueva forma de trabajar y de la nueva realidad.

*Esta situación no es un hecho pasajero, es un cambio sustancial y **debemos aprender, adaptarnos y consolidar ese aprendizaje.** Ahí está la innovación práctica que las organizaciones pueden llevarse de este COVID 19.*

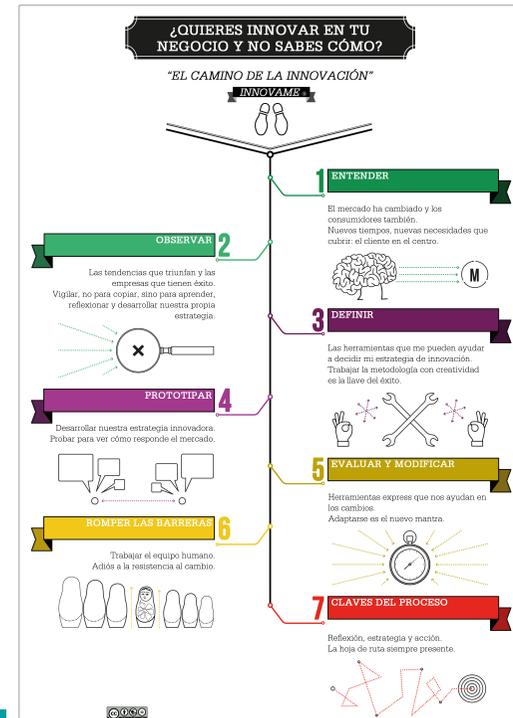


¿Cómo podemos trabajar la innovación en tiempos de COVID19?

¿Cómo hacerlo? Pues en las organizaciones y empresas a las que acompaño en este proceso trabajamos con mi metodología #Innovame



www.anahernandezserena.com



www.av-asesores.com - www.anahernandezserena.com - @laqueidijono

Diseño: Recrea'ndo Estudio Creativo



1 ENTENDER

El mercado ha cambiado y los consumidores también.

Nuevos tiempos, nuevas necesidades que cubrir: el cliente en el centro.



Las circunstancias han cambiado, el mercado y los clientes también. **Si quieres innovar empieza por analizar las nuevas necesidades de tus clientes.**

Eso hemos hecho en [Youth Business Spain](#) la red de apoyo al emprendimiento en la que soy coordinadora de formación, entender a las personas con las que trabajamos y sus necesidades. Y desde ahí modificar servicios, crear nuevos servicios y buscar apoyos externos.



Cliente en casa



Cliente en la calle





NUESTRA ESTRELLA
Palmera Gigante

Cualquier excusa es buena para llevar el símbolo por derecho de nuestra casa. Más de 25 diferentes, y es que para gustos colores. Y sabores, y texturas... y si no encuentras la perfecta para ti, ¡no dudas en decirselo a nuestras niñas!



**La Unica e inigualable
Palmera de la Kiki**

¿Dudas de qué pediría? ¡Pues hazlo por mitades!



Pídela de...
Chocolate negro y blanco |
¡Rellena o sin rellenar!



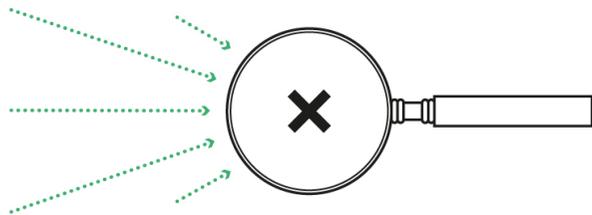
Rincón vegano

Disfruta de nuestras variedades veganas. Desde deliciosos **bizcochos a tartas 100% veganas** tenemos las mejores de Zaragoza. Además, si solo quieres disfrutar de una porción, pásate por nuestro obrador que siempre tendremos alguna variedad de **repostería vegana para tomar en el momento.**



OBSERVAR 2

Las tendencias que triunfan y las empresas que tienen éxito. Vigilar, no para copiar, sino para aprender, reflexionar y desarrollar nuestra propia estrategia.



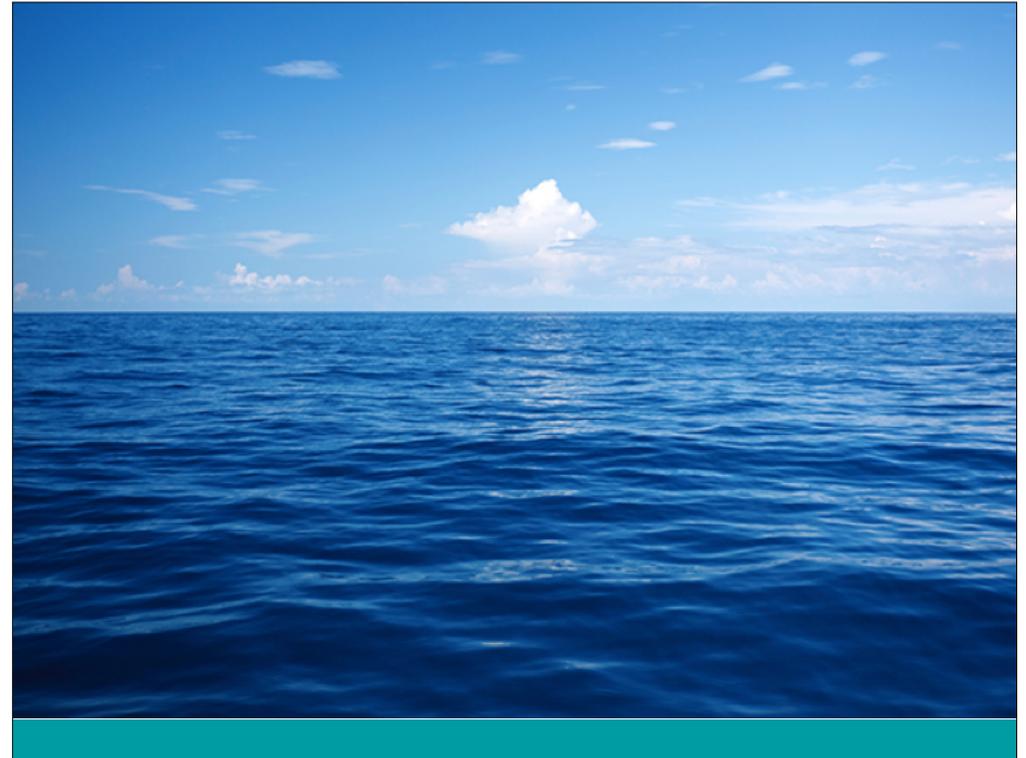
*Hay que innovar rápidamente y **aprender de otros es un acelerador nato**, así que con cada cliente hemos visto que estaba haciendo la competencia, pero también otras empresas del sector.*

Así con un cliente de venta on-line hemos observado lo que estaban haciendo otras tiendas on-line pero, sobre todo, las tendencias que se iban definiendo, para ir adaptando nuestra estrategia y adelantándonos en el mercado. Estamos marcando tendencia en el sector y eso mola mucho. Yeah!

Caída de Ventas

El panorama actual apunta a una **disminución de la demanda**, ya sea por disminución del consumo medio de los clientes o por la pérdida de estos. Desde luego, **no se puede generalizar porque existen sectores con ventas récord es estos días**, pero hay que conscientes de que, tarde o temprano, afectará a todos los sectores. La crisis derivada por el COVID-19 viene para quedarse.

KPMG Tendencias



OCÉANO ROJO

vs.

OCÉANO AZUL



Los Océanos Azules (OA) se caracterizan por crear mercados en áreas no explotadas y que generan oportunidades de crecimiento rentable y sostenible a largo plazo, en los que la competencia se torna irrelevante



¿Cómo
ampliar los
límites del
mercado?

Centrarse en
resolver
necesidades de
clientes **a**ctuales

Segmentación
excesiva de
mercados

**Elementos
a corregir**

Pensar en los no
clientes

Potenciar los
elementos
comunes de los
clientes

**Elementos
a incorporar**



Ingeniería mecánica SAMAT info@ingenieriasamat.es +34 976 092 313 CONTACTAR

SAMAT MÉTODO SAMAT CASOS DE ÉXITO SERVICIOS SECTORES SOFTWARE BLOG  

"SAMAT quiere ser parte de su equipo, en la medida que usted decida, y con la integración que necesite. Solo, de esta manera, entendemos que se puede dar lo mejor de uno mismo como servicio profesional externo"

David Sánchez Mateo
Propietario y fundador



Tu ingeniería mecánica colaborativa

Conoce el método SAMAT

Ingeniería mecánica v diseño industrial

¡Contacta con nosotros!



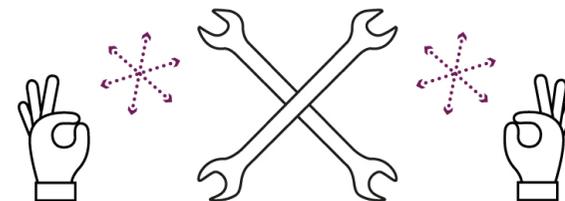
SERVICIO CLICK & COLLECT

Conveniencia vs Experiencia



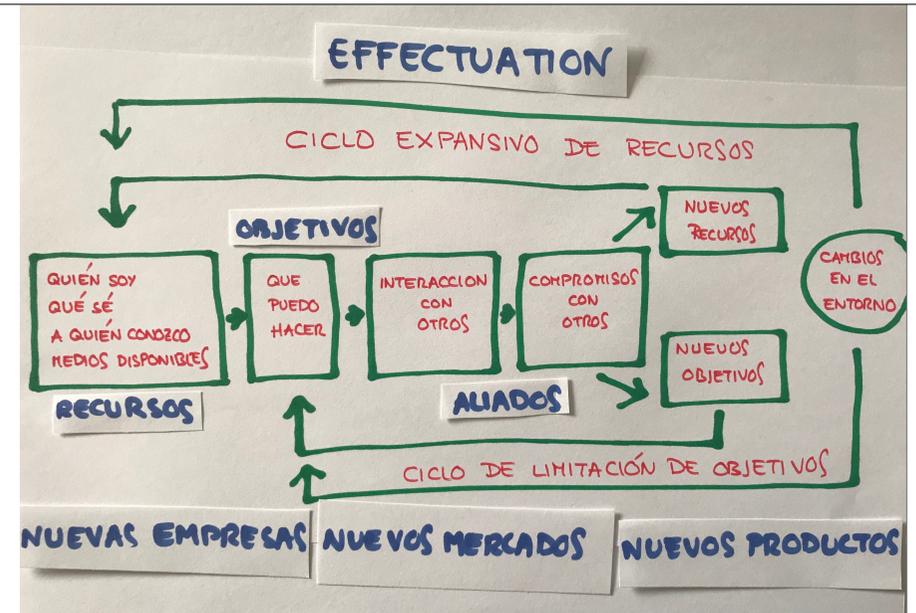
3 DEFINIR

Las herramientas que me pueden ayudar a decidir mi estrategia de innovación. Trabajar la metodología con creatividad es la llave del éxito.



Trabajar con creatividad y para eso, hemos juntado a los equipos de las empresas por videoconferencia para **construir en tiempos de COVID utilizando diferentes herramientas y metodologías**, aunque tengo que decir que **effectuation** se ha llevado la palma, seguida de design thinking y del customer journey.

Hemos trabajado con organizaciones y asociaciones lo que podían hacer, pero partiendo de trabajar su nuevo propósito. Nuevos tiempos necesitan adaptar la misión y la visión, para que todas nuestras acciones estén alineadas y nuestro equipo tenga claro su ADN.





Questionar las orientaciones estratégicas



Hibridación



Asegurar la viabilidad comercial



¿Obtendrán los clientes una utilidad **e**xcepcional de la nueva idea de negocio?



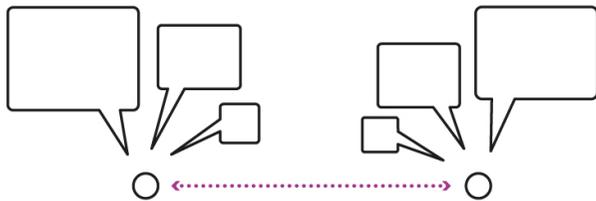
¿Existen obstáculos para transformar nuestra actual propuesta de valor?



The screenshot shows a website for 'Sinu FISIOTERAPIA'. At the top center is a circular logo with the word 'Sinu' in red script and 'FISIOTERAPIA' in blue capital letters below it. A navigation menu below the logo includes the following items: INICIO, EQUIPO, UNIDAD DE LINFEDEMA, UNIDAD DE SUELO PÉLVICO, INDIBA, CONTACTO, and BLOG. The main content area features a photograph of a female physiotherapist in a white uniform sitting on a treatment table, with a patient's hand visible in the foreground. Below the photo, the text 'Tu centro de Fisioterapia en Zaragoza' is displayed. The AV ASESORES logo is present in the bottom right corner of the page.

PROTOTIPAR 4

Desarrollar nuestra estrategia innovadora.
Probar para ver cómo responde el mercado.



Si algo queda claro en esta etapa es que mis clientes **han aprendido a prototipar sin miedo alguno**. Todas las estrategias innovadoras que hemos desarrollado, se han probado ipso facto para ver cómo respondía el mercado.

Y algunas han dado un resultado fantástico y hemos continuado, otras han ido bien y hemos analizado cómo mejorarlas y otras no han tenido éxito y las hemos abandonado y a por otras.

En el [Programa Contigo de Adefo](#), mi trabajo con 14 empresas es ayudarles a definir estas innovaciones y a prototipar: comercios y servicios que tienen que ir probando ya sus nuevas propuestas para ver cómo responde el mercado.

¿Peques aburridos? ¡Empieza hoy con las actividades online! [Toda la info aquí](#)

Nannyfy Servicios Empresas Sobre nosotros Ayuda Iniciar sesión [Regístrate](#)

Encuentra tu canguro de confianza

Mi código postal... [¡Ver perfiles!](#)

¡Nannyfy también en tu móvil!




Aprender haciendo




Equimodal - Pol. Malpica, C/E 12 - 50016 Zaragoza (España) | info@equimodal.com | +34 976 465 131 | [in](#) [v](#) [a](#)

EQUIMODAL
ENGINEERED LEADERSHIP

[Inicio](#) Empresa Proyectos Calidad Laboratorio Blog Contacto 



Equimodal es sinónimo de innovación

INGENIERÍA A MEDIDA

Estamos especializados en soluciones ETO gracias al talento y la experiencia de nuestro equipo humano.

GARANTÍA

Garantizamos la calidad de los productos a través de certificaciones y homologaciones internacionales.

LABORATORIO

Somos el único laboratorio acreditado por ENAC, que certifica el alto nivel técnico y científico.



5 EVALUAR Y MODIFICAR

Herramientas express que nos ayudan en los cambios.
Adaptarse es el nuevo mantra.



Si antes del COVID decía que adaptarse es el nuevo mantra, mis clientes me han mostrado que **han aprendido a evaluar y modificar rápidamente**, tanto los procesos industriales, cómo los productos y servicios, cómo la atención al cliente o la forma de comunicar.

Tal y cómo os contaba, probar, medir y tomar decisiones y así hasta el infinito.

Por eso nos parece que ha pasado tanto tiempo porque ya hemos probado y modificado muchas, muchas cosas.

Universidad de Navarra

Estudios Admisión y Ayudas Investigación Conoce la Universidad Vida Universitaria

Un nuevo escenario



Aprender haciendo

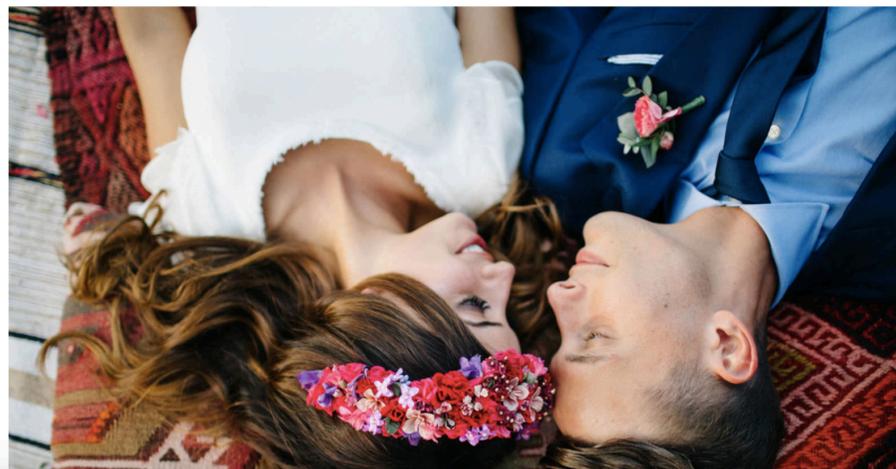


ESP EN

BODAS DE CUENTO
Styling and Design

EQUIPO SERVICIOS PORTFOLIO BDC SCHOOL

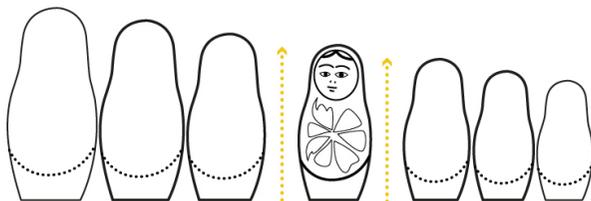
SHOP BLOG CONTACTO



ROMPER LAS BARRERAS

6

Trabajar el equipo humano.
Adiós a la resistencia al cambio.



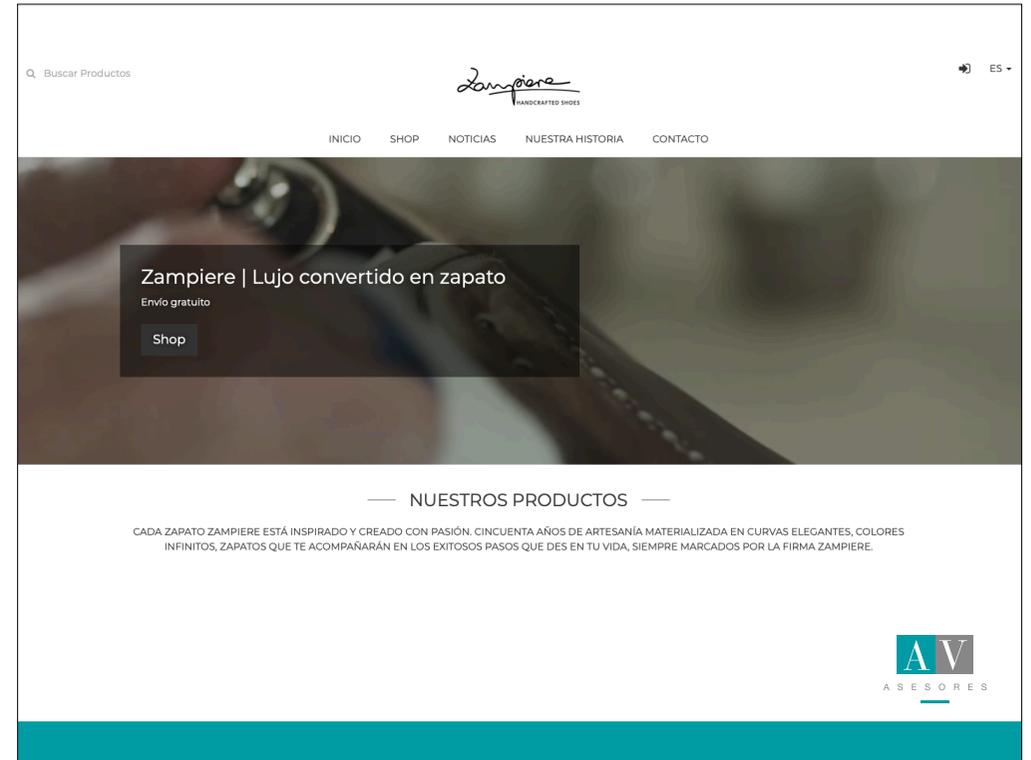
En esta etapa si que me he tenido que entregar a fondo, porque me he encontrado con algunas resistencias al cambio bastante fuertes en algunas personas de los equipos de mis clientes. Que he aprendido, que la fuerza de la masa sigue funcionando y si hay un grupo que empieza y va consiguiendo apoyos dentro de la empresa, ese **hackeo interno va funcionando**, así que hemos aislado a esas células resistentes mientras íbamos avanzando.



Clientes



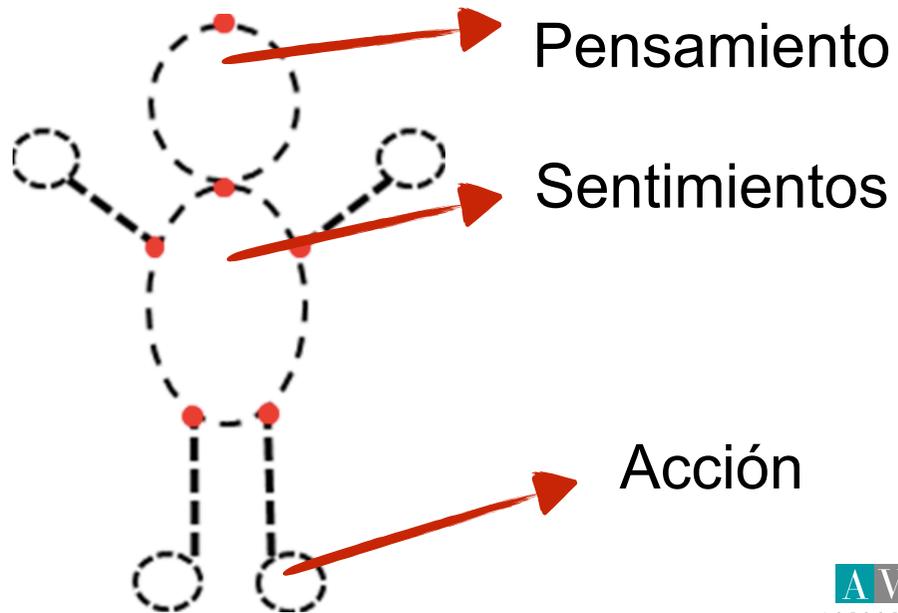
Equipo





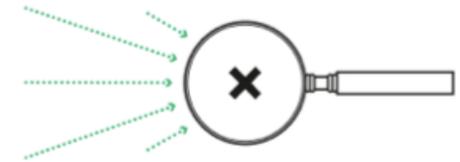
Innovación personal





#1 Inteligencia emocional

Autoconocimiento



#1 Inteligencia emocional

Relaciones

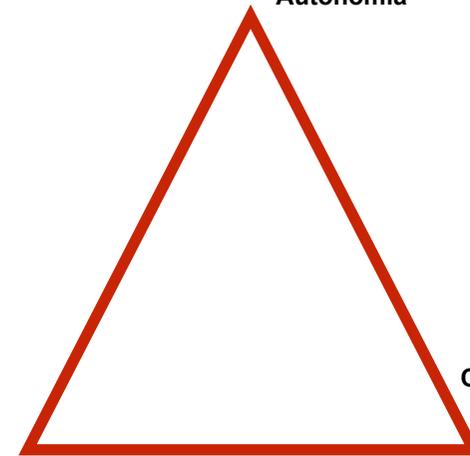


El triángulo de la motivación

Autonomía

Propósito

Conocimiento



El plan de innovación o de cambio no se crea ni se impone, nace de las personas que componen una organización.

Aprovecha este momento para consolidar los aprendizajes que está haciendo tu organización y para decirle a tu gente que estás ahí y que quieres acompañarles para seguir juntos.

Estar presente



Comunicar en tiempos de crisis COVID19



Comunicar en tiempos de crisis COVID19

La comunicación es un elemento clave en cualquier organización, pero **la comunicación adquiere un papel estelar en momentos de cambio y más en momentos de crisis como el actual.**

Cuando acompaña a organizaciones y empresas en sus procesos de cambio, un elemento que preparamos con cuidado es la comunicación.

No sé puede apoyar algo que no entiendes, por eso es imprescindible explicar claramente lo que hacemos

Comunicar



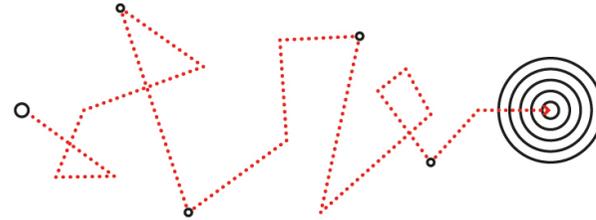


Apoyar



7 CLAVES DEL PROCESO

Reflexión, estrategia y acción.
La hoja de ruta siempre presente.



Como siempre reflexión, estrategia y acción

Y que he aprendido y me ha sorprendido mucho, que algunos de mis clientes disfrutaran tanto en la reflexión y en el diseño de la estrategia, que **hay que empujarlos a la acción.**



Hay que hacer frente a este reto, hay que actuar rápido y estaré encantada de acompañarte en este proceso. Recuerda que es momento de:

- Vista larga, paso corto.
- Aprovechar para propiciar nuevos cambios.
- Identificar nuevas formas de trabajo y de colaboración.
- Identificar y promover líderes.
- Fijar acciones para desarrollar la nueva estrategia.

Actuar rápido



f p i +34 948 988 255
Envío gratis a partir de 80€ (península)



HOME ILUMINACIÓN DECORACIÓN Y CAPRICHOS INFANTIL NOVEDADES BLOG CONTACTO



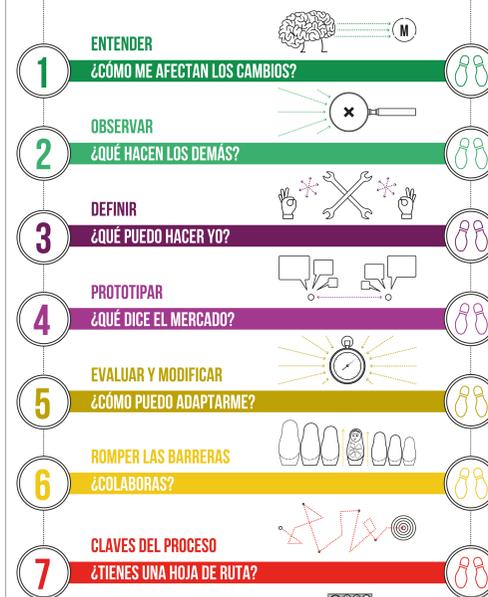
TIENDA DE LÁMPARAS ONLINE



¿QUIERES INNOVAR EN TU NEGOCIO Y NO SABES CÓMO?

"EL CAMINO DE LA INNOVACIÓN"

INNOVAME





Pensar....

¿Qué
podemos
hacer?



Aprender haciendo





Innovación es todo cambio
(no solo tecnológico)
basado en conocimiento
(no solo científico)
que genera valor
(no solo económico)



360°

Reflexiona e innova



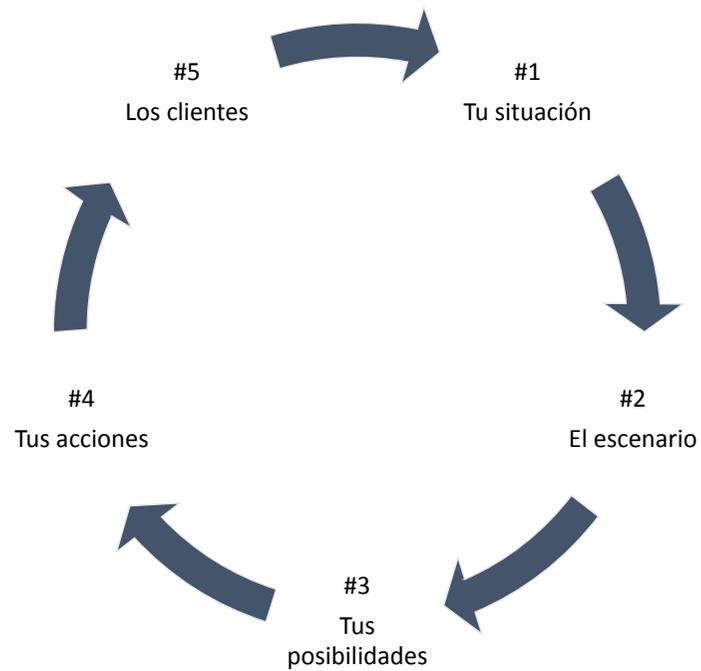
www.anahernandezserena.com

Cambios clientes



Cambios entorno





EFFECTUATION





¿Oportunidades para vuestra empresa?



Vigilar

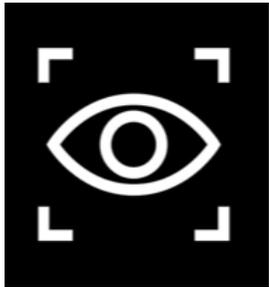
Aprender

Reflexionar

Desarrollar nuevas ideas



**Hay que ver
qué tenemos
y cómo
podemos
darle valor**



**Vista larga,
paso corto**



Innovar desde el core business



Cualquier duda

 ana@av-asesores.com

 Sígueme en AnaHernandez.AV

 @laquedijono 

 <http://es.linkedin.com/in/anhernandezserena>

 www.anahernandezserena.com

