

¿Tus clientes te **desean** o
simplemente te **compran**?

JOSEPOLO

CEO

+57 3213656348



Centro de Excelencia en Sistemas de Innovación

Ruta de innovación

Descubrimiento

- ¿Quién es mi cliente ideal?
- ¿Cómo piensa mi cliente?
- ¿Cómo quiero que se comporte mi cliente?

Oportunidad

- ¿Qué necesita mi cliente?
- ¿Qué quiere mi cliente?
- ¿Qué desea mi cliente?

Conectar propósitos

- Qué vendo y qué compra mi cliente
- Cómo vendo y cómo compra mi cliente
- Para qué vendo y para que compra mi cliente

Monetización

- Impacto
- Visibilidad
- Dinero

Escalamiento de la innovación

Horizonte de innovación

- ¿Cómo voy a pasar a la historia?
- ¿Cómo me recordarán mis clientes?
- ¿Cómo me recordarán mis competidores?

Valores y referentes

- ¿Qué es inamovible en mi estrategia empresarial?
- ¿Cómo quien debo pensar?

Diseño

- Áreas de gestión (EPOCAF)
- Matriz táctica - agilidad
- Matriz estratégica - crecimiento

Alineación

- Comunicación
- Empoderamiento
- Liderazgo

Optimización

- Tu ganancia es primero – Piensa en portafolios
- Abraza la escasez
- Itera obsesionalmente

Portafolio de estrategias Externas
Táctico + Estratégico

Frecuencia

Comunidad

Tamaño

Valor

Eficiencia

Incentivos

Entorno

Liderazgo

Usabilidad

Accesibilidad

Deseabilidad

Colaboración

Motivación

Alineación

Portafolio de estrategias Internas
Táctico + Estratégico

JOSEPOLO

CEO

+57 3213656348



Centro de Excelencia en Sistemas de Innovación

<https://calendly.com/josepolo/cesi-acopi>