

# 65 PREGUNTAS

PARA DEFINIR TU  
**ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN**



FUENTE: Freepik AUTOR: Marcelo Gerpe

SOCIEDAD DE LA INNOVACIÓN

Made by **Induct** The open innovation company

**Induct**

## Tu visión del negocio

¿Quiénes somos?

¿Por qué y para qué existimos y hacemos lo que hacemos?

¿Qué queremos ser?

¿Si empezáramos de nuevo, qué seríamos?

## El negocio

¿En qué negocio estamos?

¿En qué negocio deberíamos estar?

¿En que negocio(s) deberíamos estar dentro de 5 años?

¿En qué negocios no deberíamos estar?

¿De lo que hacemos hoy, qué está obsoleto (o lo estará pronto)?

¿Dónde están las fuentes principales de beneficio?

¿De qué otra forma podríamos crear valor?

¿Cómo podríamos llevarlo a cabo mejor que hoy, y mejor que nuestros competidores?

## Valores, creencias y personas

¿En qué creemos?

¿Qué creencias sobre nuestro negocio ya no son válidas?  
¿Cómo deberíamos reemplazarlas?

¿He incorporado personas al grupo que comparten los mismos valores y creencias que la dirección?

¿Por qué los empleados nos dejan, y qué valoran de sus nuevos trabajos?

## La situación de la empresa

¿En qué somos fuertes?

¿En qué somos débiles?

¿Qué capacidades o activos actuales puedo aplicar mejor?

¿Qué nos puede dejar sin negocio?

¿Cómo seríamos si nosotros fuéramos quien dejara a los demás competidores sin negocio (los *disruptors*)?

¿Donde tenemos más problemas: en nuestros productos, procesos o personas? ¿Cómo podemos mejorarlo?

¿Cuáles son nuestros puntos de estrés?

¿Dónde están los equilibrios de poder en las relaciones internas de la cadena de valor?

## Productos y Servicios

¿Cómo podemos reimaginar nuestro producto como un servicio (o al revés)?

¿Cómo podemos simplificar y agilizar el proceso de compra de nuestro producto/servicio?

## Necesidades del cliente / usuario

¿A quién servimos?

¿Qué clientes debería atacar? ¿Cuáles debería de dejar?

¿Por qué los clientes nos escogen a nosotros?

¿Por qué nos dejan los clientes?

¿Qué necesidad del cliente cubrimos realmente, a día de hoy?

¿Qué nuevo aspecto valorarían más nuestros clientes?

¿Qué otras opciones (competidores, productos, servicios, personas) cubren las mismas necesidades?

¿Cómo han resuelto el mismo problema de cliente/usuario en otras industrias?

¿Qué otros mercados tienen necesidades similares que nosotros podríamos cubrir fácilmente?

¿Qué hacen los clientes antes, durante, y después de haber adquirido nuestro producto o servicio?

¿Qué necesidad del cliente se mantiene como no resuelta?

¿Cómo podríamos servir a nuestros clientes de forma increíble, de una forma que nadie más consigue o quiere hacer?

¿Cómo hacerlo sobrepasaría las expectativas de nuestros clientes?

¿Qué diría una referencia ideal de un cliente sobre nuestro producto o servicio?

## Estrategia de diferenciación e innovación

¿Qué piensan nuestros clientes de nosotros?

¿Qué queremos que piensen nuestros clientes sobre nosotros?

¿Qué nos hace realmente diferentes de los competidores?

¿Qué es lo que no se puede copiar de nosotros?

¿En qué espacio de mercado o segmento, o actividad y servicio, nuestros competidores nunca se van a "meter"?

¿De qué manera nos gustaría ser recordados?

¿Qué podríamos ofrecer gratuitamente, que nadie más esté haciendo?

¿Qué tipos de innovación nos interesa más para seguir diferenciándonos? (tecnología, producto/servicio, modelo de negocio, experiencia de cliente, procesos y organización, marca y posicionamiento...)

¿Cuántos recursos debería de destinar en cada tipo de innovación?

¿Cómo la innovación creará valor a los actuales y nuevos clientes?

¿Cómo capturaremos, como compañía, una parte del valor de la innovación generada?

¿Qué activos, servicios, productos o procesos pondremos en marcha para prevenir que los clientes se "muden" a la competencia?

¿Qué tipos de innovaciones permitirán a la empresa crear y capturar valor? ¿Y qué recursos debe recibir cada tipo?

## Industria

¿Dónde está el océano azul?

¿Qué ofrecen otras compañías de la industria dentro y fuera de nuestro mercado?

¿Qué tendencias tienen más probabilidades de afectar a nuestro futuro como industria?

¿Qué nuevas capacidades y activos necesitaré?

¿Cómo los nuevos competidores serán diferentes a los de ahora?

¿Cómo actuarían Google, Apple, Amazon, o Samsung, en nuestra industria?

¿Qué barreras de negocio existen en nuestra industria, y como las eliminaríamos?

¿Qué nuevos canales de distribución, puntos de presencia, o procesos de venta deberíamos explorar?

¿Qué innovación será disruptiva en nuestra industria?  
¿Qué innovación transformará nuestro mercado o creará uno nuevo a través de la simplificación, conveniencia, o mejora de la accesibilidad?

## Tecnología

¿Cómo cambiará nuestra industria a través de la tecnología?

¿Cómo podemos utilizar la tecnología para mejorar la industria, el valor para el cliente, y la eficiencia de nuestra compañía?

## Colaboraciones

¿Con quién deberíamos colaborar para entrar en nuevos mercados y segmentos?

¿Con quién deberíamos colaborar para ofrecer nuevas soluciones en nuestros mercados y segmentos actuales?



# Induct

## **Induct SEA, S.L.**

C/ Lepant 287 Ent. 1. 08025  
Barcelona, España  
+34 931292866

*office.es@inductsoftware.com*

*www.sociedaddelainnovacion.es*



## **Ignasi Clos**

Director de proyectos de Innovación  
+34 659 551 401

*ignasi.clos@induct.es*

