

*A túa innovación marca o camiño*

Programa de

**IMPULSO  
Á INNOVACIÓN**  
nas pemes

**ORIENTAR  
A INNOVACIÓN  
PARA  
SATISFACER AS  
EXPECTATIVAS**



**XUNTA  
DE GALICIA**

O proceso de innovación debe partir sempre dun problema que se quere resolver, pero ademais convén asegurarse de que o problema estea orixinado por unha necesidade real dun determinado público ou segmento do mercado.

## 3 metodoloxías gañadoras

Existen tres metodoloxías centradas nas persoas que son de especial axuda cando queremos asegurarnos de que a innovación estea aliñada coas expectativas da clientela que consume ou é potencial consumidora do noso produto ou servizo.

### Design Thinking



Baséase na intersección das necesidades das persoas, da viabilidade técnica e da viabilidade de negocio. Comprende cinco etapas:

- 1 **Empatizar:** descubrir as necesidades reais das persoas poñéndonos no seu lugar.
- 2 **Definir:** transformar os descubrimentos obtidos nun problema a resolver.
- 3 **Idear:** xerar posibles solucións innovadoras.
- 4 **Prototipar:** construír prototipos que permitan testar as solucións ideadas.
- 5 **Lanzar:** poñer no mercado a solución innovadora que máis valor achega á hora de cumprir as expectativas detectadas.

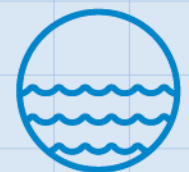
### Lean Startup



Permite desenvolver produtos a partir da construción de hipóteses e da aprendizaxe sobre a clientela e as persoas usuarias. Contempla catro fases:

- 1 Definición dunha visión de solución cun valor potencial para resolver unha necesidade.
- 2 Construción dun produto minimamente viable sobre o que poder probar as hipóteses críticas definidas.
- 3 Avaliación empírica das hipóteses formuladas.
- 4 Uso da información obtida para axustar, corrixir, mellorar ou continuar o proceso innovador como estaba previsto.

### Estratexia do Océano Azul



Céntrase na innovación para xerar novas oportunidades de negocio en mercados nos que a competencia é escasa ou inexistente –os océanos azuis–, fronte a outros saturados e moi maduros –os océanos vermellos–. Con esta metodoloxía, as empresas poden ofrecer propostas de valor únicas, sorprendendo a clientela con innovacións que van máis alá das expectativas convencionais.

## Como facelo?

A fórmula para innovar cumprindo as expectativas das persoas que usan os nosos produtos e servizos consta de catro pasos:



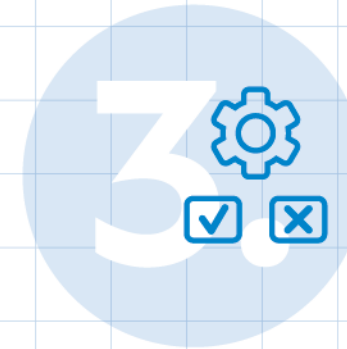
Empeza por definir a **necesidade** do segmento de clientes ao que queres dirixir a túa innovación. Unha vez que a comprendas, explicita a expectativa da forma máis concreta posible:

- Que espera o/a cliente que pase antes, durante e despois de usar o teu produto?
- Que debería ocorrer para que elixa o teu produto?



Pensa nas **hipóteses** que debes ir probando ao longo do proceso de innovación e avalíaas:

- En que medida o teu produto vai resolver a necesidade real da clientela?
- Cales son as características básicas que debe ter?
- Como vas acceder ao teu público obxectivo?
- Por que cousas estarían realmente dispostas a pagar as persoas ás que te dirixes?



Crea a versión máis simple do teu produto ou servizo capaz de satisfacer a necesidade do teu público obxectivo. Ese será o teu **produto minimamente viable**, que deberás testar en función das hipóteses formuladas na etapa anterior.



Aprende, toma decisións e repite o **proceso**:

- Se as túas hipóteses son validadas ► continúa coa estratexia.
- Se as túas hipóteses non son validadas ► axusta os aspectos necesarios ou reconsidera a idea por completo.

# ELAS, EMPRESAS GRANDES E PEQUENAS, XA O PUXERON EN PRÁCTICA



## IBERIA

A compañía de aviación incorporou nos últimos anos numerosas melloras na experiencia de viaxe dos pasaxeiros, como o wifi gratuito para os socios Iberia Plus. Baixo a filosofía da innovación aberta, impulsou a creación de Iberia Lab e Hangar 51 para idear fórmulas que incrementen a satisfacción da súa clientela.



## GRUPO COPO

A colaboración co CTAG ou con Aimen permítelle a esta empresa galega satisfacer as expectativas de clientes tan esixentes como BMW ou Mercedes-Benz. Froito destes proxectos cooperativos xorden sistemas de fabricación máis intelixentes e sostibles ou materiais con propiedades avanzadas.



## UTINGAL

Grazas ao coñecemento dos procesos produtivos dos seus clientes e dun equipo humano altamente cualificado, esta peme de Tui ten a capacidade de ofrecer proxectos chave en man que achegan valor á industria a través de solucións integrais e adaptadas a necesidades reais.

## PASEK MINERALES

En resposta aos retos expostos polos seus clientes, esta peme mineira con base en Cariño desenvolve continuamente –no seu laboratorio e en colaboración con centros tecnolóxicos e universidades– novos formigóns e masas para a siderurxia e outras industrias, así como a tecnoloxía necesaria para a súa aplicación.

## GARSÁN MECANIZADOS

Esta peme de Burela, especializada en mecanizado industrial, desenvolve solucións adaptadas ás necesidades de cada cliente grazas á escoita activa dos seus retos, á investigación constante e á utilización de tecnoloxías para o deseño, optimización e aceleración dos seus procesos de desenvolvemento de produto.



*Accede a todos os cadernos para saber máis sobre innovación.*



*Coñece as historias de éxito de innovación protagonizadas por pemes galegas.*

**Contacta con nós para poñer en marcha a túa innovación.**

**Programa de impulso á innovación nas pemes**

**Axencia Galega de Innovación**

981 957 008

servizos.gain@xunta.gal

Rúa Airas Nunes s/n

15702 – Santiago de Compostela

<http://gain.xunta.gal>



**XUNTA  
DE GALICIA**