1 A TODA MÁQUINA
1 TALLER DE FOCO DE INNOVACIÓN
2 REUNIÓN DE INTRODUCCIÓN CON EQUIPO PRINCIPAL
3 TALLER DE LANZAMIENTO
EQUIPO DE IDEACIÓN
PLANIFICACIÓN FORTH
FOCO DE INNOVACIÓN
DOCUMENTO DE PARTIDA
6-10 OPORTUNIDADES DE INNOVACIÓN
PÚBLICO OBJETIVO POTENCIAL
LA BAHÍA DE LA DUDA: ¿NECESITAMOS REALMENTE INNOVAR?
VERTEDERO DE TORMENTAS DE IDEAS FALLIDAS
PUERTO "ESTOY MUY OCUPADO"
BANCO DE ARENA "LO MISMO DE SIEMPRE"
INNOVAMOS SI O SI
ISLA "EL JEFE NO ME DEJA"
2 OBSERVAR Y APRENDER
LOS CLIENTES SON ESCALOFRIANTES ACANTILADOS
4 TALLER DE PREPARACIÓN DE LA FASE DE EXPLORACIÓN
MEJORES OPORTUNIDADES DE INNOVACIÓN
8 4 TALLERES DE OBSERVAR Y APRENDER
5 EXPLORANDO LA TECNOLOGÍA Y LAS TENDENCIAS
MENTALIDAD ABIERTA
6 DESCUBRIENDO FRICCIONES DE CLIENTES
7 EXPLORANDO OPORTUNIDADES DE INNOVACIÓN
MEJORES FRICCIONES DE CLIENTES
NUESTROS ÁNGULOS MUERTOS
CANAL "LA CALMA QUE PRECEDE A LA TORMENTA"
LA CORRIENTE DEL AHORA O NUNCA
TORMENTA DE POST ITS
3 GENERACIÓN DE IDEAS
500-750 IDEAS
30-40 DIRECCIONES DE IDEAS
9 TORMENTA DE IDEAS PARA NUEVOS PRODUCTOS
12 CONCEPTOS MEJORADOS
12 CONCEPTOS
10 PRIMER TALLER DE MEJORA DE CONCEPTO
MAREA ¿SOY CREATIVO?
EL TRIÁNGULO DEL "YO TAMBIÉN"
CORRIENTE CÁLIDA Y CREATIVA DEL GOLFO
4 TESTAR LAS IDEAS
12 SEGUNDO TALLER DE MEJORA DE CONCEPTO
3-5 MÁS DESTACADOS CONCEPTOS MEJORADOS Y PROBADOS
11 TESTEO DE CONCEPTOS
EL ACANTILADO DE "NO INVENTADO AQUÍ"
EL ACANTILADO DE LA FALTA DE APOYO
5 VUELTA A CASA
LA BAHÍA "A LOS CLIENTES NO LES GUSTARÁ"
3-5 NUEVOS MINI CASOS DE NEGOCIO
LOS MEJORES "COACHES" ESTÁN EN LA TORRE DE VIGILANCIA
15 TALLER DE TRANSFERENCIA DE CONCEPTOS
14 PRESENTACIÓN FINAL
13 4 TALLERES DE NUEVOS MINI CASOS DE NEGOCIO
ACTITUD INNOVADORA
PROCESO EFECTIVO DE IDEACIÓN
BRUMA "¿PODREMOS HACERLO?"
WWW.FORTH-INNOVATION.COM
FORTH
INNOVATION METHOD
LEYENDA
CLIMA DE INNOVACIÓN
ETAPAS
ACTIVIDADES
ENTREGABLES
A TODA MÁQUINA 5 SEMANAS
OBSERVAR Y APRENDER 6 SEMANAS
GENERACIÓN DE IDEAS 2 SEMANAS
TESTAR LAS IDEAS 3 SEMANAS
VUELTA A CASA 4 SEMANAS