

XCHANGE

SOUND FOR CHANGE
AND INNOVATION

CONCLUSIONES

DATOS EN LA INNOVACIÓN

CONCLUSIONES: Retos y oportunidades

01 ▶

Innovación Abierta, uso de plataformas para conseguir involucrar a todos los participantes. Compartición de datos.

02 ▶

“Dime como te miden y te diré como te comportas”.

- ▶ Cambio cultural, involucrar a las personas en los nuevos procesos de las empresas.
- ▶ Los KPIS impactan en la forma de comportarse y por lo tanto pueden afectar y definir la cultura.
- ▶ Exponer tanto los errores y los avances, por pequeños que sean.
- ▶ Los KPIS tienen que servir para medir la evolución de los objetivos.
- ▶ Tener cuidado con los KPIS perversos, puede darse el caso de que dos departamentos tengan KPIS contrapuestos.
- ▶ Los intangibles también es un valor, que no siempre es fácilmente medible.
- ▶ No todos los horizontes en la innovación se pueden medir de la misma manera.
- ▶ Acordar los KPIS y que sean consensuados.

03 ▶

En el mundo actual, tus competidores naturales o tradicionales, quizá no sean los que te saquen del negocio. Es crucial, ver los indicadores que te avisan de la presencia de nuevos jugadores y que impacto tienen en el negocio y el mercado.

04 ▶

Hay nuevas herramientas, formas de trabajar y nuevos mercados.

- ▶ Las nuevas organizaciones juegan con la ventaja de ser nativos en ellos.
- ▶ Las organizaciones tradicionales han de aprender a moverse en estos nuevos.
- ▶ Las organizaciones tradicionales tienen un mayor pulmón financiero, equipo ya establecido, procesos muy asentados y refinados y operaciones eficientes.
- ▶ Los nuevos jugadores, son más ágiles y en muchas ocasiones carecen de aversión al riesgo.

CONCLUSIONES: Soluciones y puntos de Fricción

01 ▶

TENER UNA HOJA DE RUTA Y UNA METODOLOGÍA QUE NOS AYUDE A AVANZAR.

- ▶ Compartir la estrategia con toda la compañía.
- ▶ Que las acciones se encaminen a un objetivo común.
- ▶ No perder el foco de la innovación, para que se innova.
- ▶ Objetivos claros.
- ▶ Estructurar la innovación.
- ▶ Que la dirección sea la principal impulsora de la innovación, y comprendan el valor de la innovación, que no siempre se refleja, de manera directa e inmediata en KPIS monetarios

02 ▶

INVOLUCRAR EN LA INNOVACIÓN EN TODOS LOS PASOS.

03 ▶

LOS KPIS HAN DE SERVIR A LOS STAKEHOLDERS.

04 ▶

VER EL VALOR DE LOS DATOS. IDENTIFICAR QUE DATOS TIENES O PUEDES EXTRAER, CONVERTIRLOS EN INFORMACIÓN Y VER QUE VALOR PUEDEN TENER.

- ▶ Del Data Driven Decission al Business driven data
- ▶ Menos big data y más small data
- ▶ Poner a disposición de terceros daos que puedan ayudar a crear negocio, incluso, poner a varios actores en contacto par facilitar que se genere nuevo negocio.

05 ▶

LA ÉTICA HA DE ESTAR SIEMPRE PRESENTE.

06 ▶

LOS DATOS APORTAN VALOR NO SOLO DE CARA A LOS CLIENTES SINO A LA EFICIENCIA INTERNA.

07 ▶

ES CLAVE IDENTIFICAR LOS SILOS.

¡MUCHAS GRACIAS!

- ▶ Flexibilidad
- ▶ Agilidad
- ▶ Alianzas
- ▶ Relaciones

- ▶ Digitalización
- ▶ Regulación
- ▶ Transparencia
- ▶ Ubicuidad

- ▶ Desglobalización
- ▶ Colaboración
- ▶ Seguridad
- ▶ Resiliencia