



La ideación es un proceso perteneciente a la etapa “crear” de la Ruta de Innovación Social del PCIS, en el que se busca, por medio de una serie de pasos secuenciales, pensar de manera creativa en la mejor solución que permitirá desarrollar el reto de diseño identificado con anterioridad.

El instrumento que desarrollaremos en esta etapa para abordar el proceso de ideación estará fundamentado en la metodología “Brainstorming” o Lluvia de Ideas, la cual nos permite generar un sinnúmero de ideas de solución al reto de diseño.

Para desarrollar la lluvia de ideas, es necesario que cada miembro del equipo siga estas reglas:

- **A) Evite juzgar las ideas:** No realice ningún juicio de valor o crítica a las ideas que usted o sus compañeros compartan.
- **B) Libertad de pensamiento:** Es importante que durante todo el proceso piense libremente y se atreva a proponer ideas osadas, casi siempre las buenas ideas surgen de otras inviables.
- **C) Fomente las ‘malas ideas’:** Ante un bloqueo de creatividad, no tema proponer ideas absurdas. Pues estas pueden darle nuevas perspectivas.



## Momento 1: Ideación

Para idear una solución, siga los pasos mostrados a continuación:

- **Paso 1: Socialice el trabajo realizado en la etapa Analizar de la RUTA.**

Para este primer paso es necesario que como grupo socialicen al acueducto el problema que identificaron en la matriz multicausal de la guía 3 y el resto de diseño que definieron para solucionar dicho problema.

- **Paso 2: Ampliar el conocimiento**

Para este paso se deben identificar si en otros contextos (organizaciones, territorios, ciudades, países, etc.), existe el reto de diseño que anteriormente se definió o una problemática similar y cómo se ha solucionado.

Si alguna de las ideas iniciales de solución que identificaron para la entrega uno (1) del proyecto del curso, corresponden al reto de diseño definido, utilícenlas para la discusión. De lo contrario, es necesario que investiguen soluciones en otros contextos acorde al reto de diseño definido.

- **Paso 3: Proponer y crear individualmente**

Cada miembro del equipo debe desarrollar y proponer 3 soluciones que sean mejores, más apropiadas e innovadoras a las ideas propuestas en el paso 2 (Desarrolle la idea lo mejor posible)

Trate de pensar en ideas radicales y diferentes.

- **Paso 4: Diseñar**

Compartir y evaluar las ideas desarrolladas en el paso anterior. Luego, evalúe cuáles ideas pueden modificarse y mejorarse para crear una nueva idea de solución (puede ser la combinación de varias o una nueva que surja del proceso de discusión). Finalmente, escriba la idea seleccionada.



## Momento 2: Prototipado

Los prototipos de solución son una herramienta de validación y aprendizaje que permiten evaluar la viabilidad y funcionalidad de la idea inicial para ponerla en marcha. Un prototipo permite:

Pasar de una idea a algo concreto y tangible.

Fallar y evolucionar.

Saber cómo será, de forma detallada, el producto o servicio.

El prototipo es una primera versión del producto (servicio, modelo de gestión o práctica) resultante en el proceso de ideación que sirve como representación o simulación del producto final y que nos permite verificar el diseño y confirmar que cumple con las características planteadas desde el inicio.

- Paso 1: Diligencie el Canvas Social que se encuentra al final de esta guía.
- Paso 2: Realice uno de estos prototipos teniendo en cuenta lo siguiente:
  - Prototipo para una solución de carácter físico:
    - Dibujo 2D/3D – Plano – Maqueta de papel o cartón.
  - Prototipo para una solución de carácter digital.
    - Boceto de la idea - Plantillas de dispositivos electrónicos en papel – POP app.
  - Prototipo para una solución de carácter organizacional o buena práctica.
    - Customer Journey o mapa de experiencia – Storyboard -Juego de roles – Simulación

**Nota:** Ustedes deben determinar el prototipo que se ajusta a su tipo de solución e investigar cómo funciona. Si consideran que los prototipos planteados no se ajustan a su solución, sientanse en la libertad de desarrollar uno diferente, argumentando muy bien el por qué de su selección y como funciona dicho prototipo.

- Paso 3: Explique su idea de solución utilizando el prototipo desarrollado.



### Momento 3: Evaluación de viabilidad y factibilidad

En este paso las palabras claves son: viabilidad y factibilidad. Todos los integrantes de su equipo deberán pensar en qué tan viable y factible es esa idea que surgió en el paso anterior.

A continuación, optimice la idea de solución teniendo en cuenta que viabilidad hace referencia a aspectos económicos, es decir, plantee y responda en su grupo de trabajo las siguientes preguntas y de ser necesario proponga unas preguntas nuevas:

¿Qué costo tendría la implementación de esta solución?

¿Cómo gestionar los recursos para poner en marcha la implementación?

Si no se reúnen los recursos iniciales, ¿se podrá dar inicio a la implementación?

¿Qué otras alternativas de financiación se deben tener en cuenta si la primera opción no funciona?

¿Se pueden disminuir costos para implementar la solución?

¿La implementación se puede realizar por fases?, esto con el fin de aprovechar de la mejor manera los recursos económicos

Por otra parte, la factibilidad hace referencia a los permisos, normas, leyes y demás aspectos que podrían dificultar o apoyar el proceso de implementación de la idea. En este sentido, será necesario plantear y responder las siguientes preguntas en su equipo de trabajo y de ser necesario proponga unas preguntas nuevas :

¿Es fácil obtener los permisos necesarios ante las diferentes entidades implicadas en el proceso de implementación de la solución a la problemática?

¿Existe alguna norma o ley que dificulte el proceso de implementación?

Si la respuesta anterior fue afirmativa ¿existen otras alternativas por medio de las cuales pueda implementar la idea de solución al reto?

Es probable que al socializar y responder las preguntas anteriores, sea necesario reformular la idea de solución. De ser así, redacte nuevamente la idea de solución incluyendo los aspectos identificados a partir de las preguntas.

Escriba la idea de solución reformulada.

Social Business Canvas

**Actividades clave**

Cómo lo hacen, ¿Qué acciones hacen que la solución/negocio funcione? ¿Qué soluciones ofrecen?

**Socios clave**

Identifiquen a los colaboradores, proveedores, socios y demás personas/organizaciones que les ayudaran

**Recursos y capacidades clave**

Identifiquen los recursos y capacidades económicas, materiales, humanos, etc., que se necesiten

**Propuesta de valor + Impacto social**

¿Qué obtiene el usuario/cliente cuando accede al producto/servicio?

¿Qué impacto social o medioambiental generan?

**Inicie aquí**

**Propósito**

¿Por qué lo hacen?

**Relación con los clientes**

¿Cómo interactúan?

¿Cómo van a atraer, mantener y fidelizar a los clientes?

**Canales**

¿Cómo llegaras a los clientes/usuarios?

¿Cómo se comunicaran con los clientes/usuarios?

Medios online y offline

**Segmentos de clientes**

¿A quién/quienes van a ayudar?

¿A quién/quienes van a satisfacer sus necesidades?

**Estructura de costos**

Identifiquen todos los costos

**Inversión**

¿En qué se invertiran los beneficios?

**Ingresos**

¿Cuáles serán las fuentes de ingresos?