

# CAPÍTULO 8: UN PLAN PERSONAL PARA INICIAR SU CAMINO DE INNOVACIÓN



*Imagen: Pixabay - CC0. Wikipedia OA. CC.*

*La forma de tener éxito es duplicar el número de fracasos.*

-Thomas J. Watson

Nos estamos acercando al final de este libro. Es natural estar un poco cansado. Y, **ahora** es precisamente cuando podemos conquistar y prosperar. Porque... tenemos energía limitada, y debemos elegir sabiamente nuestros movimientos.

El primer paso es siempre la creatividad y la innovación. Esto es lo que podemos hacer, lo que debemos hacer para ser más creativos...

Si tuviéramos solo una semana para pensar en una serie de ideas útiles, ¿cómo sería nuestro propio horario durante la semana? ¿Cómo debemos preparar los materiales que nos ayudarán a lograr nuestras metas? Echemos un vistazo a los siguientes puntos:

1. Reserva tu tiempo: programa bloques de tiempo específicos cada día que se dediquen únicamente a generar ideas. Pueden ser 30 minutos o una hora, pero asegúrate de cumplir con el horario y evita distracciones durante este tiempo.
2. Crea un ambiente que fomente la creatividad: Encuentra un espacio cómodo y tranquilo donde

puedas concentrarte en generar ideas. Esto podría ser una oficina en casa, una cafetería o una biblioteca. Rodéate de cosas que te inspiren, como el arte, la música o los libros.

3. Usa diferentes métodos para generar ideas: prueba diferentes técnicas como lluvia de ideas, mapas mentales o incluso garabatos para generar nuevas ideas. No te limites a un solo método; experimenta con diferentes enfoques para ver qué funciona mejor para tí.
4. Lleva un cuaderno o un registro digital: Anota todas tus ideas, incluso las que parezcan tontas o descabelladas. No te juzgues ni censures durante este proceso. Siempre puedes evaluar y refinar tus ideas más tarde.
5. Refina tus ideas: una vez que hayas generado una cantidad significativa de ideas, regresa a ellas y evalúalas. Identifica las más prometedoras y refinalos desarrollando un plan más detallado, creando un prototipo o realizando una investigación de mercado.
6. Colabora con otros: No tengas miedo de colaborar con otros para generar nuevas ideas. Las sesiones de lluvia de ideas con colegas o amigos a menudo pueden conducir a ideas innovadoras que quizás no se te habrían ocurrido por su cuenta.
7. Revisa y analiza tu progreso: Tómate un tiempo al final de cada día para revisar tu progreso y evaluar tu

productividad. Analiza tus ideas e identifica cualquier patrón o tema que surja. Utiliza estos comentarios para ajustar tu enfoque y mejorar tu producción creativa.

La creatividad no se trata solo de generar ideas, sino también de implementarlas de manera efectiva. Por lo tanto, debemos asegurarnos de llevar a cabo nuestras mejores ideas y convertirlas en planes prácticos que puedan beneficiar sus objetivos comerciales o personales.

---

## El trabajo de Mary generando estas ideas

Entonces, hablemos ahora de un escenario de caso particular: el proyecto de Mary. El tiempo es corto para ella. En una semana, debe pensar en una serie de ideas. Mary, una madre de dos hijos de 40 años con experiencia en marketing y economía, decidió seguir este consejo y proponer ideas para ganar dinero desde su hogar. Comenzó con una lluvia de ideas sobre una lista de ideas que aprovecharían su conocimiento técnico y su competencia informática.

Después de la lluvia de ideas, Mary seleccionó dos ideas de su lista y creó un mapa mental para cada idea. Para la primera idea, Mary quería crear una tienda online que vendiera ropa infantil hecha a mano. Creó un mapa mental que incluía conceptos como la obtención de materiales, el diseño de patrones, la creación de una tienda en línea, el marketing y el servicio al cliente.

Para la segunda idea, Mary quería ofrecer servicios de contabilidad y teneduría de libros virtuales a las pequeñas empresas. Creó otro mapa mental que incluía conceptos como selección de software, fijación de precios, adquisición de clientes, análisis financiero y cumplimiento fiscal.

Después de crear los mapas mentales, Mary desarrolló una tabla de implementación para cada idea. Para la idea de la tienda en línea, la tabla de implementación incluyó los siguientes pasos:

1. Investigar y obtener materiales de alta calidad para la ropa.
2. Desarrollar y probar patrones para diferentes tamaños y estilos.
3. Configurar una tienda en línea en una plataforma como Shopify o WooCommerce
4. Crear cuentas de redes sociales y desarrollar un plan de marketing.
5. Ofrecer un servicio al cliente excepcional para establecer una sólida reputación.

Para la idea de los servicios de contabilidad y teneduría de libros virtuales, la tabla de implementación incluyó los siguientes pasos:

1. Investigar y seleccionar soluciones de software que satisfagan las necesidades de las pequeñas empresas.
2. Determinar precios y desarrollar un sistema de

facturación.

3. Identificar clientes potenciales a través de networking y publicidad.
4. Ofrecer servicios de análisis financiero a los clientes para ayudarlos a hacer crecer sus negocios
5. Mantenerse actualizada sobre las leyes fiscales y los requisitos de cumplimiento

Al seguir este enfoque estructurado, Mary pudo convertir sus ideas en planes concretos con pasos de implementación claros. Ahora estaba bien encaminada para ganar dinero como una persona desde su hogar.

---

## Resultados del trabajo de Mary vistos en su cuaderno de ideas secretas

Los siguientes textos nos permiten echar un vistazo al cuaderno de Mary después de haber completado los ejercicios anteriores.

Lluvia de ideas de Mary:

1. Cree un blog sobre la preparación de comidas saludables y venda un libro electrónico con recetas y consejos.
2. Ofrecer servicios de tutoría online en economía y marketing.

3. Diseñe una línea de bolsos para laptop elegantes y funcionales para madres trabajadoras.
4. Desarrolle una aplicación móvil que ayude a los padres ocupados a organizar sus horarios.
5. Comience un podcast sobre emprendimiento en el hogar y venda espacios publicitarios.
6. Crea un curso en Udemy sobre cómo iniciar un negocio desde casa.
7. Ofrezca servicios de redacción independientes para blogs de pequeñas empresas y cuentas de redes sociales.
8. Desarrolle una tienda de comercio electrónico que venda productos sostenibles y ecológicos.
9. Ofrezca servicios de planificación de eventos virtuales para fiestas y reuniones pequeñas.
10. Inicie un canal de YouTube sobre decoración del hogar de bricolaje y venda libros electrónicos con tutoriales.

## Idea seleccionada: Preparación de comidas saludables (#1)

Mapa mental de la idea n.º 1: Blog sobre preparación de comidas saludables

- Recetas (desayuno, almuerzo, cena, meriendas)
- Consejos para planificar comidas

- Compra de comestibles y asesoramiento sobre presupuestos.
- Consejos de estilismo y fotografía gastronómica
- Consejos de fitness y estilo de vida saludable
- Estrategia de promoción en redes sociales.
- Creación de libros electrónicos y estrategia de ventas.

Pasos de implementación para la Idea n.º 1: Blog sobre preparación de comidas saludables

1. Elija una plataforma de blogs (por ejemplo, WordPress, Wix, Squarespace)
2. Configure un sitio web y compre un nombre de dominio.
3. Desarrolle un plan de contenido y escriba publicaciones de blog.
4. Crea cuentas en las redes sociales y comienza a promocionar el blog.
5. Investiga y crea un libro electrónico con recetas y consejos.
6. Configure una tienda en línea e integre con el blog.
7. Promocionar el libro electrónico a través de las redes sociales y el marketing por correo electrónico.

Idea seleccionada: Podcast sobre la preparación para



## el emprendimiento en el hogar (#5)

Mapa mental para la idea n.º 5: Comience un podcast sobre el espíritu empresarial desde el hogar

- Entrevistas de invitados con empresarios exitosos desde el hogar
- Consejos y consejos de negocios y emprendimiento
- Estrategias de marketing y branding
- Consejos para el equilibrio entre la vida laboral y personal y la gestión del tiempo
- Anuncios y patrocinios
- Estrategia de promoción de podcasts.

Pasos de implementación para la idea n.º 5: Comience un podcast sobre el espíritu empresarial desde el hogar

1. Elija una plataforma de alojamiento de podcasts (por ejemplo, Buzzsprout, Podbean, Anchor).
2. Desarrolle un plan de contenido y cree una lista de invitados potenciales.
3. Compra de equipo (micrófono, auriculares, etc.).
4. Grabar y editar episodios de podcast.
5. Crea cuentas de redes sociales y comienza a promocionar el podcast.
6. Patrocinios y anuncios seguros.
7. Promocionar el podcast a través de las redes sociales y

el marketing por correo electrónico.

Sin embargo, Mary eligió la idea de abrir una tienda en línea que vendiera joyería hecha a mano. Aquí están las tablas:

**Tabla 1: Ventajas y desventajas de iniciar una tienda de joyería artesanal en línea**

<b>Nombre y Descripción de la Idea</b>	<b>Apertura de una tienda online de venta de joyas hechas a mano.</b>
Ventajas	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Bajos costos de inicio en comparación con una tienda física.</li><li>2. Flexibilidad para trabajar desde casa.</li><li>3. Capacidad para llegar a un público más amplio a través del marketing online.</li><li>4. Puede comenzar pequeño y crecer gradualmente.</li><li>5. Puede usar plataformas como Etsy o Amazon Handmade para llegar a clientes potenciales.</li></ol>
Desventajas	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Mercado altamente competitivo con muchos jugadores establecidos.</li><li>2. Necesita invertir tiempo y esfuerzo en construir una marca y presencia en las redes sociales.</li><li>3. Capacidad limitada para exhibir productos en persona.</li><li>4. Requiere conocimientos de comercio electrónico y marketing online.</li></ol>

**Tabla 2: Pasos para implementar una tienda de joyería artesanal en línea**

Pasos para implementar	Tiempo y presupuesto para cada paso	Descripción de actividades detalladas
1. Defina los objetivos comerciales y el público objetivo.	1 semana, \$0	Realizar estudios de mercado para identificar el público objetivo y determinar una propuesta de venta única. Establecer metas y objetivos comerciales.
2. Configure una tienda en línea y seleccione una plataforma de comercio electrónico.	1-2 semanas, \$100-\$500	Investigue y elija una plataforma de comercio electrónico adecuada. Configurar tiendas, incluido el procesamiento de pagos y las opciones de envío.
3. Desarrollar líneas de productos y crear listados de productos.	2-4 semanas, \$500-\$1,000	Diseñar y crear una gama de productos de joyería hechos a mano. Tome fotografías de alta calidad de los productos y escriba descripciones convincentes de los productos.
4. Crea cuentas de redes sociales y desarrolla una estrategia de contenido.	1-2 semanas, \$0	Investigar y crear cuentas de redes sociales. Desarrolle una estrategia de contenido para promocionar productos y crear seguidores.

5. Lanzar y promocionar una tienda online.	En curso, \$ 500 + por mes	Use estrategias de marketing en línea como anuncios en redes sociales, marketing por correo electrónico y asociaciones de personas influyentes para atraer tráfico a la tienda y aumentar las ventas. Supervisar y ajustar las estrategias según sea necesario.
--	----------------------------	---

Nota: estos cronogramas y presupuestos son estimaciones y pueden variar según las circunstancias y factores individuales, como el tamaño de la línea de productos y el presupuesto de marketing.