

Innovación impulsada por el cliente



n.

Learning Hack:
Innovación
impulsada por el
cliente

needed

Somos la plataforma de educación más eficaz de LATAM

¡Empieza a dominar la transformación digital!

Diseñamos programas para que desarrolles tus habilidades a su máximo potencial, te mantengas a la vanguardia de los temas digitales y puedas hacerle frente a los retos del futuro.

Hemos hackeado la capacitación para hacerla ejecutable, ágil y práctica en muy poco tiempo.

En un formato de dos semanas los participantes conocerán de primera mano las experiencias y casos de éxito de algunos directivos de las principales compañías digitales de la región — quienes son nuestros profesores— y formarán parte de una sólida comunidad inmersiva.

Innovación impulsada por el cliente

La innovación se da en ambientes donde conviven diferentes disciplinas, perspectivas y contextos.

Este Learning Hack está dirigido a quienes quieren probar y lanzar innovaciones de manera exitosa y tener las herramientas clave para dar pasos acelerados en el camino de la era digital de la mano de los líderes de la región.

Hemos diseñado este Learning Hack especialmente para personas y organizaciones que quieren llevar su negocio, industria y carrera al siguiente nivel.

+70

NPS

90%

de nuestros alumnos
cumplen sus objetivos
de aprendizaje

+15x

Generamos hasta 15
veces más compromiso y
engagement (vs.
e-learning tradicionales).

PERFIL DEL ESTUDIANTE

Gerentes y directores

En este Learning Hack aprenderás de manera práctica a adoptar un pensamiento emprendedor que te permita crear propuestas de valor disruptivas que se conecten con las necesidades y deseos de tus clientes. En poco tiempo desarrollarás un producto mínimo viable que podrás evaluar en el mercado, tendrás mentoría de expertos de la industria, podrás generar *networking* y al final competirás por el premio a la mejor idea de negocio. **Este programa en línea no requiere de conocimientos técnicos ni de experiencia previa.**

Top 3 prioridades del mercado

1. Centrados en el cliente

Poner al cliente al centro de las iniciativas de la compañía está en el *top of mind* de los directivos. Esto se refleja en la integración de los canales para brindar una experiencia omnicanal, en el desarrollo de canales propios y con terceros, en el cambio en el perfil de la fuerza de ventas, en el desarrollo y adopción de herramientas digitales comerciales y en el fomento a la integración y digitalización de los canales de distribución.

2. Sostenibilidad e inclusión

Cada vez más empresas desarrollan estrategias dirigidas a disminuir el impacto ambiental de sus acciones y las de los mexicanos a través de acciones como conciencia *paperless* o eficiencia en la movilidad.

3. Analytics: la información como catalizador de la transformación

El uso intensivo de grandes volúmenes de datos para analizar comportamientos de los clientes y generar conocimiento predictivo sigue siendo la prioridad en el mercado.

Top 3 tendencias a destacar

1. Metaverso

En 2022, se espera que Web3 sea una gran oportunidad comercial y esté respaldado por marcas como Nike, Adidas, Gucci, Prada, Puma, Microsoft, entre muchas otras.

2. Criptomonedas y NFTs

Los NFT han creado lo que *Harvard Business Review* llama “activos digitales”. En el ámbito virtual, los NFT son bienes únicos que se pueden comprar y vender como cualquier otro.

3. La gran resignación

Tras la crisis de empleo generada por la pandemia, una nueva tendencia surgió en el mercado laboral en la medida en que más y más ejecutivos y profesionales de todos los niveles renunciaban a sus empleos. Según la encuesta JOLTS, una cifra récord de 4.4 millones de personas dejaron voluntariamente su empleo en septiembre de 2021.

INNOVACIÓN

Estructura
del
Learning
Hack

Temario y estructura

Semana 1

01. Kick off (1 h)

En esta primera sesión presentaremos los objetivos del programa, los participantes se conocerán entre ellos y empezarán a idear posibles proyectos que serán trabajados durante el *learning hack*.

02. El nuevo consumidor (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán cómo son los nuevos consumidores, qué esperan, cómo interactúan con las marcas y cómo crear valor en un mundo tan conectado.

03. Innovación impulsada por el cliente (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán qué es la innovación impulsada por el cliente, por qué es esencial para las empresas de hoy y cómo aplicar el proceso a cualquier problema, producto o servicio que quieras innovar.

04. Análisis de tendencias y reconocimiento de oportunidades (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán a investigar y analizar las tendencias del mercado de manera sistemática y a identificar oportunidades para aprovecharlas.

05. Conociendo al consumidor (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán tácticas y metodologías para acercarse al consumidor y conocerlo íntimamente.

06. Análisis predictivo de clientes (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán a aplicar procesos de recopilación, análisis y visualización de datos para predecir necesidades, deseos y tendencias futuras de nuestros clientes.

Temario & estructura

Semana 2

07. Diseñando y liderando equipos innovadores (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán a construir equipos sólidos de innovación, los roles y capacidades requeridos y nuevas formas de trabajar para facilitar la innovación impulsada por el cliente.

08. Mentoría 1 (1 h)

En esta primera mentoría, los participantes conocerán a sus mentores y discutirán el proyecto en el que quieren trabajar.

09. Definiendo tu usuario y la experiencia que quieres innovar (2 h)

En este taller, los participantes harán un mapeo del consumidor meta e identificarán oportunidades en el *journey* del consumidor para identificar oportunidades de innovación.

10. Diseñando la propuesta de valor (2 h)

En este taller, los participantes diseñarán la propuesta de valor de la innovación que quieren diseñar para su consumidor meta.

11. Desarrollando el MVP de tu solución (2 h)

En este taller, los participantes desarrollarán un producto mínimo viable y un plan de evaluación para su solución.

12. Mentoría 2 (1 h)

En esta última mentoría, los participantes mostrarán las presentaciones de sus proyectos para revisarlas con sus mentores y hacer los ajustes previos a la presentación final.

13. Presentación final (1 h)

En esta última sesión, los participantes presentarán sus proyectos finales frente a un jurado de expertos y recibirán retroalimentación.

Habilidades a desarrollar



Solución de problemas

Trabajamos en el proceso para redefinir problemas y oportunidades, generar respuestas y soluciones nuevas e innovadoras y ejecutarlas.



Pensamiento crítico

Proceso constante de análisis de información objetiva y evaluación de fuentes como datos, hechos, fenómenos observables y hallazgos de investigación.



Comunicación

Persuasión, habilidades de presentación, habilidades interpersonales y la capacidad de transmitir información a otro de manera efectiva y eficiente, tanto verbal como no verbal.



Trabajo en equipo

Habilidades de trabajo en equipo, flexibilidad, capacidad de trabajar con varias personas para producir o crear algo por medio de talleres y proyectos.



Creatividad

Procesos de innovación para convertir ideas nuevas en realidades y solucionar problemas con un nuevo enfoque.

Nuestros profesores

Metaverso

Nuestros profesores son los líderes de las principales empresas digitales de LATAM.

Algunas empresas que hoy están dirigiendo:



Empresas que hoy son parte de la Comunidad Inmersiva de Clientes Needed:



Información General

Inicio: 15 de mayo, 2022

Horas de Formación: 17

Horario de Clases y talleres LIVE: Lunes a viernes de 17 a 19 h (México).

Cupo personal:

\$ 15,000.00 MXN + IVA

Paquete empresarial:

(5 personas):

\$ 60,000.00 MXN + IVA

Paquete empresarial:

(10 personas):

\$ 100,000.00 MXN + IVA

Paquete empresarial:

(15 personas):

\$ 140,000.00 MXN + IVA

Beneficios por paquetes:

2 Learning Hacks: 10% de descuento adicional.

3 Learning Hacks: 15% de descuento adicional.

4 Learning Hacks: 20% de descuento adicional.

Paquetes Comunidad Inmersiva Needed Learning Hacks

Tendrás la oportunidad de formar parte de nuestra exclusiva Comunidad Inmersiva de clientes Needed:

PLATINUM

Beneficios:

- 15 Cupos Learning Hack Metaverso.
- 15 Cupos Learning Hack Data-Driven Decision Making.
- 15 Cupos Learning Hack Data-Driven E-commerce.
- 15 Cupos Learning Hack Customer-Centric Innovation.
- 50 Suscripciones de 1 año a la plataforma Needed.
- 20 Cupos evento anual Premios Needed.
- IQ Digital (toda la compañía).

MXN \$750,000.00 + IVA

GOLD

Beneficios:

- 10 Cupos Learning Hack Metaverso.
- 10 Cupos Learning Hack Data-Driven Decision Making.
- 10 Cupos Learning Hack Data-Driven E-commerce.
- 10 Cupos Learning Hack Customer-Centric Innovation.
- 20 Suscripciones de 1 año a la plataforma Needed.
- 10 Cupos evento anual Premios Needed.
- IQ Digital (toda la compañía).

MXN \$600,000.00 + IVA

SILVER

Beneficios:

- 5 Cupos Learning Hack Metaverso.
- 5 Cupos Learning Hack Data-Driven Decision Making.
- 5 Cupos Learning Hack Data-Driven E-commerce.
- 5 Cupos Learning Hack Customer-Centric Innovation.
- IQ Digital (toda la compañía).

MXN \$400,000.00 + IVA



needed

www.needed.education

Metaverso

+52 5520655031

info@needed.education

www.needed.education

Durango 263 P10
Roma Norte, Cuauhtémoc, 06700,
Ciudad de México, México