

**No te quedes en ideas
¡IMPLEMENTÁLAS!**



No te quedes en ideas ¡implementalas!

El hecho de tener una gran idea entre manos no es garantía de éxito a largo plazo, por esto queremos enseñarte como ejecutar una estrategia de implementación efectiva que permita una mejora constante. Toda idea que consideres lista para implementar debería haber pasado por un proceso de validación que permita determinar la facilidad de uso y nivel de interés de tus clientes.

SI QUIERES APRENDER A VALIDAR TU IDEA, CONSULTA LA HERRAMIENTA:
¿CÓMO SÉ SI MI IDEA VA A SER EXITOSA?

1 DEFINE UN PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

Una nueva idea no es solo anunciarla, requiere crear un plan que involucre y articule todos los elementos del negocio que son necesarios. Para esto debes tener en cuenta:

Actividades claves	Subactividades y recursos necesarios	Responsable	\$ Costos	Fecha límite
Adquisición de nuevos recursos	¿Qué compras, contrataciones e instalaciones hacen falta para poner en marcha mi solución?			
Capacitaciones y organización de equipo	¿A quiénes debo capacitar sobre el funcionamiento de mi nueva idea? ¿Cómo se van a ver afectadas sus responsabilidades y tiempos con esta nueva idea?			
Definir lanzamiento	¿Cuáles son los medios más adecuados para hacer conocer mi nueva idea a todo el mundo? ¿Qué mensaje debo dar para generar recordación y compras inmediatas?			



No te quedes en ideas ¡implementalas!

2 EJECUTA TU PLAN

Comienza a ejecutar tu plan y hazle un seguimiento periódico, con el fin de tomar rápidamente decisiones en caso de que algo no salga como lo esperabas inicialmente. Debes estar muy pendiente de la reacción de las personas a la cuales debería impactar tú idea, y detectar:

- ¿Las personas entienden mi idea?
- ¿Cuáles son sus primeras reacciones?
- ¿Estoy generando ventas? ¿O al menos interés?

3 ANALIZA SU COMPORTAMIENTO

No esperes que desde el primer día sea un éxito rotundo, estar monitoreando el interés de tus clientes y las ventas te permitirá detectar si es necesario modificar la idea o si vas por buen camino. En caso de que no veas los cambios esperados, es necesario analizar si se debe a alguno de estos dos aspectos:

Analiza

Analiza		
IDEA	¿Mi idea está solucionando los problemas de mi cliente?	Sí ___ No ___
	¿Mi idea está trayendo algo nuevo para el mercado?	Sí ___ No ___
COMUNICACIÓN	¿Estoy llegando de forma efectiva a las personas a las que mi idea debería afectar?	Sí ___ No ___
	¿Estoy comunicando de manera correcta mi idea, lo que ofrece y el cómo adquirirla?	Sí ___ No ___



No te quedes en ideas ¡implementálas!



4 MIDE LOS RESULTADOS

De manera periódica, revisa con tu equipo los resultados que ha tenido la idea implementada (ventas vs gastos, dificultades vs beneficios). Con esta información y su debido análisis, logran tomar decisiones sobre cómo proceder, buscando siempre la constante optimización de la solución. Pregúntate frecuentemente

- ¿A qué nuevos clientes les podría interesar mi idea?
- ¿Qué nuevas características puedo agregar y por la cual mis clientes actuales quisieran pagar más?