



el PLAN del HÉROE

SOFT 2017

MONTERREY

23 y 24 Marzo 2017

TheHeroPlan.com

FIGHTING!

PORQUE EL MUNDO NO ES, NI SERÁ,
COMO LO CONOCIÁMOS HASTA AHORA

TODOS SON VILLANOS

Vivimos en un mundo globalizado donde **lo común suele ser mediocre, y lo bueno y lo mejor es cada día más común**. Un mundo donde cada vez es más difícil sorprender y ser sorprendido. Un mundo donde ser el primero o el mejor ya no es suficiente.

Ahí fuera, **todos son competidores** peleando por conquistar los dos tesoros más preciados de nuestra era: **tiempo y dinero**.

No importa si hablamos de un emprendedor, del dueño de una gran compañía, o de un empleado. Nos guste o no, es una batalla en la que sí o sí, todos luchamos.

¿Cómo no va a ser cada día más complicado y difícil, destacar en medio de este aluvión interminable de competidores?

NO TENEMOS TIEMPO

Pero si destacar es difícil, más aún lo es cuando hay una exigencia que se repite una y otra vez a lo largo del día:

Resultados, resultados y resultados.

Aquí y ahora. ¡Resultados!

Unas veces para crecer, otras para reinventarnos, y en más ocasiones de las que nos gustaría para sobrevivir.

Básicamente porque, tanto a nivel personal como profesional, tiempo y dinero no son bienes que a ninguno de nosotros nos sobren.

¡QUEREMOS GANAR!

Si realmente queremos obtener resultados y ganar, debemos demostrar que **hay otra manera de hacer las cosas**.

Necesitamos nuevas armas simples, cercanas y reales, orientadas a conseguir resultados tan pronto como sea posible.

Herramientas con las que anticipar la victoria, maximizando así nuestras posibilidades de éxito.

Y ante todo y sobre todo, necesitamos un camino sencillo, concreto y sistemático, que abarque la generación o adecuación de ideas de negocio, la definición de la estrategia con las que convertirlas en realidad, y su ejecución final.

Y todo ello además en un escenario en el que todas las áreas de la organización deben colaborar activamente en la generación de esa innovación constante. Independientemente de sus conocimientos o experiencia.

Afortunadamente, algo está cambiando gracias a la aparición de nuevas formas ágiles de afrontar la innovación corporativa. Pero todavía queda mucho camino por recorrer.

Al final, nos acabamos enfrentando una y otra vez a las mismas preguntas.

¿Cómo se innova dentro de la empresa?

¿Cómo creo y optimizo ágilmente productos, servicios y procesos dentro de la empresa?

¿Cómo trabajo sistemáticamente la diferenciación frente a mi competencia?

¿Cómo consigo que mis clientes me recuerden y me elijan en el momento preciso?

¿Cómo podemos trabajar la estrategia, la táctica y la toma de decisiones de manera ágil y sistemática?

¿Cómo diseño mi modelo de negocio si en muchas ocasiones no sé quién es ahora mi cliente o cuál debe ser mi propuesta de valor?

Y especialmente,

¿Qué pasos debo seguir y qué herramientas ágiles puedo utilizar para diseñar una propuesta innovadora que facilite el crecimiento exponencial de mi negocio?

¿Cómo fomento la colaboración y el diálogo entre todas las áreas de la empresa para generar innovación de manera constante?

La respuesta a estas preguntas está en **The Hero Plan**, un camino gamificado y lean capaz de acompañar a tu empresa en la generación de una propuesta ganadora.

Así que haz como otros grandes fighters de todo el mundo y encuentra el camino que además de dar respuesta a esas incógnitas, te convertirá en un maestro de lo enfocado, lo diferente y memorable!

Es hora de pasar a la acción!

Estás listo para la batalla?

COMPETENCIA

Vivimos en una lucha permanente donde todos competimos contra todos.

HOJAS DE RUTA

Difusas y relegadas a permanecer obsoletas en un cajón.

DIFERENCIACIÓN

Complejos, densos y poco flexibles. Así son los planes y herramientas de toda la vida en busca de propuestas alternativas.

MEMORABLE

Dicen que la clave son las emociones y experiencias, sin saber ni cómo, ni por qué debemos usarlas.

INNOVACIÓN CORPORATIVA

23 Marzo 2017, 10:50h

EL PLAN DEL HÉROE

Cómo innovar ágilmente y de manera colaborativa en la empresa

[Regístrate aquí!](#)

[Plazas limitadas!](#)

DURACIÓN

45-60' exposición + preguntas

PONENTE

Daniel Vecino

Experto en innovación, estrategia ágil, modelos de negocio y neuromarketing.

Creador y autor de EL PLAN DEL HÉROE.

TEMAS CLAVE

Innovación colaborativa en la empresa.

El Plan del Héroe.

Estrategia ágil.

Neuromarketing.

Modelos de negocio.

Gamification.

CONTENIDOS

- **Claves de una propuesta innovadora y ganadora**
FocoFocoFoco + Diferente + Memorable
- **La innovación en la empresa**
Maximizar beneficios, catalizando la innovación en entornos reticentes al cambio
- **El Plan del Héroe**
Un camino gamificado y lean en busca de una propuesta ganadora
- **Innovación colaborativa**
Modelos organizativos para el cambio
Casos de éxito y fracaso

TRAINING

24 Marzo 2017

THE HERO PLAN WORKSHOP

Un camino gamificado y lean
en busca de tu estrategia ganadora

[Regístrate aquí! Plazas limitadas!](#)

DURACIÓN

6 horas

TEMAS CLAVE

El Plan del Héroe.
Innovación corporativa.
Estrategia ágil.
Neuromarketing.

TICKET

Precio: 13,000 MX\$ (595€)

Cada ticket incluye:

- Certificado de asistencia
- El libro "El Plan del Héroe", 3ed
- KIT Virtual "El Plan del Héroe"
- Tablero de Batalla A2

OBJETIVOS

- Comprender las claves que definen la estrategia ganadora de nuestra empresa.
- Descubrir el camino de tres pasos que nos llevará a diseñar propuestas de éxito.
- Selección de clientes potenciales y análisis detallado de sus necesidades reales.
- Desarrollo de propuestas enfocadas y diferentes en entornos colaborativos.
- Transformación automática del Tablero de Batalla al Business Model Canvas y Lean Canvas para la generación del plan de valor.
- Entender y aplicar la base neurocientífica que rige el porqué y el cómo de lo memorable.
- Diseño de experimentos lean y validación de hipótesis.



PROGRAMA

EL PLAN DEL HÉROE Fighting!

- FocoFocoFoco, Diferente y Memorable: tres claves de una estrategia ganadora
- El ADN de nuestra propuesta
- El Tablero de Batalla

OBJETIVO FocoFocoFoco

- Héroe: descubriendo nuestros poderes
- Aliados: listos para ayudarnos
- El Tablero de Misión
Arquetipo de cliente
El poder de las necesidades
Mantra: nuestra misión en una frase

PLAN Aprendiendo de la batalla

- El poder del villano
- Plan diferente
- Plan de valor
Integración con Business Model Canvas y Lean Canvas
- Neuromarketing y la ciencia de lo memorable

ACCION Aprendiendo del fallo

Diseño de Experimentos Lean

FORMATO DEL TALLER

El workshop es totalmente práctico y está orientado a:

- CEOs, CIOs, CMOs, CFOs y otros mandos directivos
- Profesionales de la innovación y la estrategia
- Emprendedores

Los participantes organizados en grupos de tres personas podrán vivir en primera persona cómo desarrollar propuestas innovadoras en entornos colaborativos y en un tiempo record.

Los ejemplos y casos utilizados durante el taller pertenecen a empresas reales de distintos sectores.

Al final del taller cada grupo deberá ser capaz de crear una propuesta innovadora, enfocada, diferente y memorable.



3ª EDICIÓN

THE HERO PLAN

ALAN
EL PLAN DEL HÉROE

del CROA

UN CAMINO
GAMIFICADO Y LEAN
EN BUSCA DE TU ESTRATEGIA GANADORA

ESCRITO Y
DISEÑADO POR

DANIEL VECINO

PSICÓLOGO DEL
AUTOR DE BEGINNING LEAN

ASH MAURYA

THE HERO PLAN

El **Plan del Héroe** es un recorrido sistemático de tres pasos con el que podrás diseñar una propuesta enfocada, diferente y memorable; una propuesta ganadora.

1. OBJETIVO: descubrir quiénes son tus clientes potenciales, y cuáles son sus necesidades reales.

2. PLAN: diseñar una propuesta capaz de satisfacer las necesidades de tus clientes a partir de:

Estrategia de acción diferencial:

el plan que hará única tu propuesta.

Estrategia de acción memorable:

el plan que hará que tus clientes recuerden tu propuesta y la conviertan en leyenda.

Estrategia de valor:

un modelo de negocio viable.

3. ACCIÓN: validar paso a paso todos los elementos que componen el ADN de la propuesta diseñada, convirtiéndolos de hipótesis o deseos, en hechos probados.



UNA AVENTURA BASADA EN EL GAMIFICATION

El Plan del Héroe es una aventura que se sirve del **gamification**, aplicación de elementos y dinámicas propias de los juegos a procesos no lúdicos, para **facilitar su uso y ejecución** por parte de cualquier perfil profesional, respetando en todo momento la rigurosidad y objetivos perseguidos.

Tanto es así que, es la universal historia clásica de **héroes y villanos**, la que nos servirá de **metáfora** para explicar y desarrollar nuestro recorrido, y un **tablero de batalla**, el lugar donde plasmaremos los **resultados** obtenidos en cada hito.

Al final se trata de que el **héroe** sea capaz de salvar al oprimido e **inocente** del **peligro** que lo amenaza.

O lo que es lo mismo, que **tú o tu empresa** consigáis **identificar, satisfacer** y **encandilar** a vuestros **clientes** hasta convertirlos en **leyenda**.

UNA GUÍA PRÁCTICA DE LO MEMORABLE

Memorable es mucho más que conseguir que nuestros clientes nos recuerden.

Memorable es una cena en El Bulli de *Ferran Adrià*, el mejor restaurante del mundo durante muchos años. Es cómo te sientes al ponerte las gafas *Oakley* que llevan tus ídolos del deporte. Es sentirte parte de los amantes y defensores de los teléfonos *Android*, frente a los fans de los de la manzana. O incluso es lo que percibes inconscientemente al entrar en cualquier *Starbucks* del mundo.

Memorable es ser capaz de **generar acciones y experiencias que a través de las emociones, sean capaces de dejar una huella imborrable en nuestros clientes**. Una huella totalmente alineada con nuestra propuesta, capaz de convertirnos de héroe, en leyenda.

Sin duda un objetivo ambicioso al que no le faltan valientes ilusionistas, capaces de ofrecer el mal llamado e inexistente “*botón de recuerdo*”, o incluso “*botón de compra*”, sin explicar el cómo ni el porqué.

En este caso, con la sencillez de “El Plan del Héroe”, y la potente base de los últimos descubrimientos neurocientíficos, seremos capaces de diseñar un plan de acción repleto de **acciones y experiencias memorables**, obteniendo al mismo tiempo respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Por qué las **emociones** nos ayudan a ser memorables y permanecer en el **recuerdo**?
- ¿Cuáles son los elementos que influyen en nuestros clientes a la hora de tomar una **decisión de compra**?
- ¿Cómo podemos sistemáticamente diseñar propuestas que tengan mayor posibilidad de ser **recordadas**, o incluso **elegidas**, frente a las de tus **competidores**?



Y AHORA DIME...

¿ESTÁS LISTO
PARA LA BATALLA?

The Hero Plan

HERO

HABILIDADES ESTUDIO

HABILIDADES EXPERIENCIA

PODERES INNATOS

AFICIONES INTERESES

COSAS QUE T...

PODERES



ALLIES

MAXIMIZAN PODERES

WILAIN

PODERES

COMBATIR PODERES

COSAS
TIENES

DEBILIDADES

COSAS QUE
NO SABES

COSAS QUE
NO TIENES



MISIÓN

QUIÉN ES
EL INOCENTE EN PELIGRO

QUÉ ES LO QUE
NECESITA REALMENTE

MITIGAN DEBILIDADES

GOLPES DIRECTOS



FLANCO



A FAVOR



EMPATE



EN CONTRA

DISPARADORES EMOCIONALES



SATISFACCIÓN



DESEQUILIBRIO



ALERTA



SENSORIAL



DIFERENTE

MEMORABLE

Form with 6 rows and 1 column of circles for notes.

Form with 6 rows and 2 columns of circles for notes.

TESTIMONIOS

ALEX OSTERWALDER

BUSINESS MODEL CANVAS

The Hero Plan, un método gamificado y sistemático con el que diseñar y testear tu estrategia.

ASH MAURYA

LEAN CANVAS, SPARK59

Enfócate en una diferenciación memorable que realmente importe a tus clientes.

ERIK VAN DER PLUJIM

CREATIVE DIRECTOR BUSINESS MODELS INC

Un buen ejemplo de Business Model Game!
Una gran inspiración para nuestro bootcamp!

JAVIER MEGÍAS

CONSULTOR ARTESANO

Alucinando de lo interesante que es @TheHeroPlan.
Una propuesta diferente para plantear tu negocio.

MARÍA LÓPEZ

BITBRAIN

Maximiza tus posibilidades de éxito a través del neuromarketing y los disparadores emocionales.

SERGIO JIMENEZ

GAMIFICATION WORLD

Quién dijo que no se podía gamificar el diseño de ideas, los modelos de negocio y la estrategia? Brutalmente adictivo!

DANIEL VECINO

Experto en estrategia ágil, modelos de negocio, innovación y neuromarketing.

Vecino lucha con profesionales y empresas de todo el mundo, diseñando ágilmente propuestas enfocadas, diferentes y memorables.

Hasta 2017,

- **6 empresas fundadas** en sectores tan diversos como la tecnología y pago móvil, estrategia, *marketing* y comunicación.
- **Más de 350 eventos** como divulgador, siempre a través de una sorprendente puesta en escena.
- **Más de 20 países recorridos** en los últimos años.

Puedes seguirle en: DanielVecino.com y [@MrVecino](https://twitter.com/MrVecino)



A man with a beard and mustache, wearing a suit and tie under a leather jacket, is the background of the image. The image has a blue-to-red gradient overlay. The text 'el PLAN del HÉROE' is written in a white, brush-stroke font across the center of the image.

el PLAN del HÉROE

Daniel Vecino | @MrVecino
TheHeroPlan.com