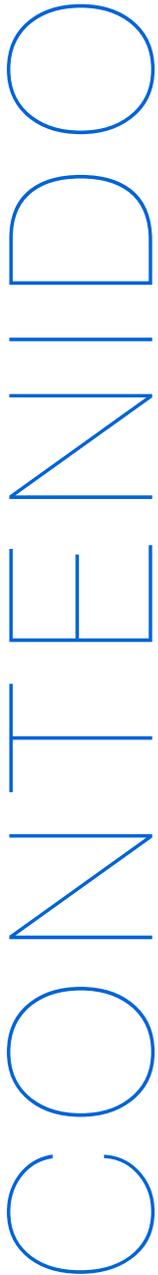

Guía para organizar un Fitcamp



LIQUID



Índice

01

Acerca de 03

02

Introducción 04

03

Elaboración de un Fitcamp 08

04

Estructura de Sesiones 09

05

Organización de Actividades 11

06

Recomendaciones Generales 12

07

Sobre los autores 13

LIQUID es un hub de innovación y transformación apalancado en el diseño estratégico, la tecnología y el emprendimiento.

Buscamos generar crecimiento sostenible en mercados emergentes a través de la aceleración y la creación de negocios (Diseño Estratégico + Tecnología), redefiniendo la forma en que las empresas interactúan y generan valor hacia las personas.

- + 10 años incubando y acelerando proyectos en las principales corporaciones del país.
- + 300 proyectos.
- + 9 industrias
- + 80 clientes



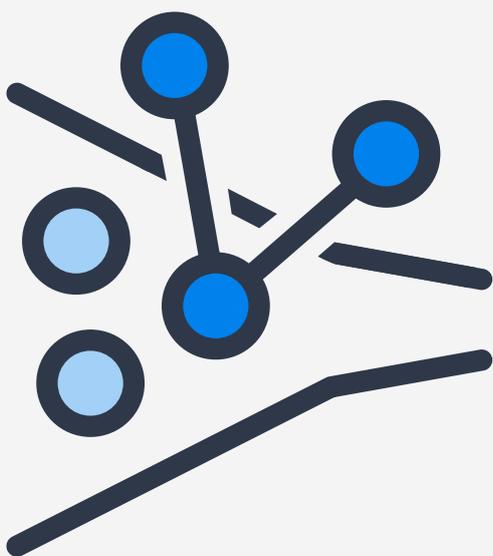
Open Innovation Service Line

A través de este servicio, buscamos la colaboración externa para asumir grandes retos. El servicio de Open Innovation brinda soluciones innovadoras más allá de los límites internos de las empresas, encontrando oportunidades que generen valor a distintos actores de un mismo ecosistema.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta guía es poder ayudarte a **organizar un Fitcamp paso a paso**. Pero antes debemos saber, **¿qué es un Fitcamp?** Son sesiones de trabajo cuya finalidad es generar un acercamiento entre una organización que tiene un desafío por resolver y los potenciales solucionadores. A través de esta interacción, se logra medir el grado de sinergia y beneficios en común que puede existir si ambas partes trabajan en conjunto.

Es importante mencionar que **el Fitcamp es un elemento que forma parte de un proceso: Lean Open Innovation**. Se trata de un proceso de innovación abierta eficiente y bajo en inversión, que permite a compañías iniciar con sus prácticas de open innovation.



El **Fitcamp** es un espacio de co-creación donde se une el desafío corporativo con las soluciones de las startups.

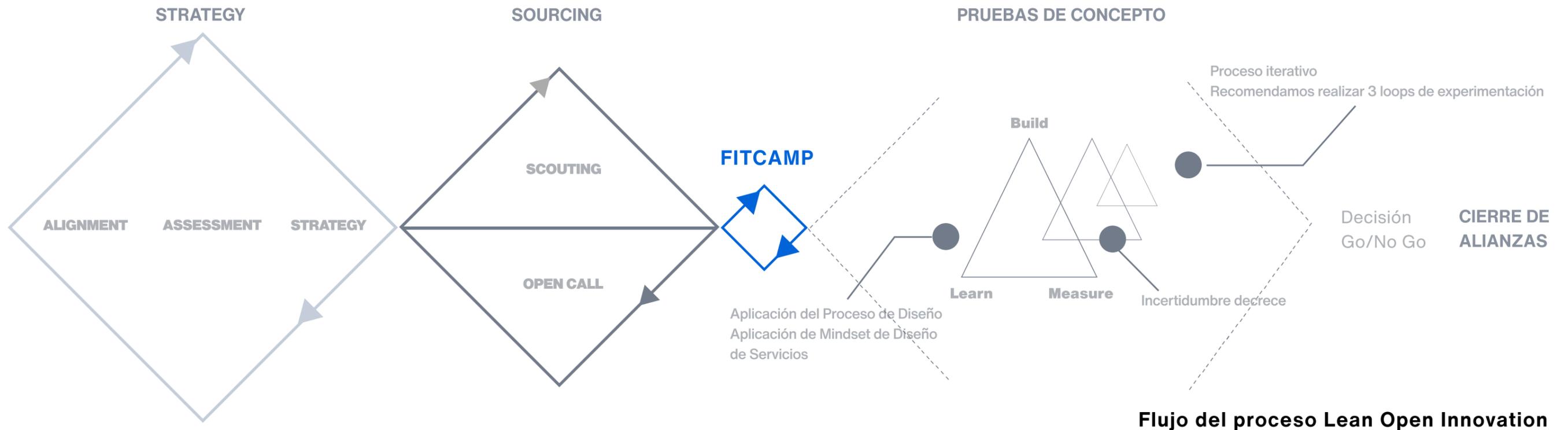
LEAN OPEN INNOVATION

Lean Open Innovation es un modelo que busca acompañar a empresas a iniciar su práctica de Innovación Abierta con un **proceso end-to-end**, con un **presupuesto razonable** y que adicionalmente, le permita incorporar el capability en su organización.

“Este modelo usa la tecnología para hacer scouting de startups de todo el mundo e incorpora los conceptos de Lean Startup de construir una prueba de concepto, medir, aprender, decidir. Lo más importante es que, a pesar de ser Lean, abarca todo el proceso end-to-end desde el establecimiento de la estrategia, la definición de desafíos, pasando por la búsqueda de solucionadores, hasta la validación de hipótesis del valor de las soluciones que son probadas para decidir cuáles pasan a una fase de integración final y cierres de alianzas.”

- Alex Gómez, Open Innovation & Venture Building Lead de LIQUID.

A continuación, presentamos una gráfica para conocer las etapas del proceso Lean Open Innovation.



Flujo del proceso Lean Open Innovation

STRATEGY

Definición de la estrategia de Innovación Abierta. Este proceso incluye como primer paso un alineamiento con la estrategia y propósito de la organización, seguido de una evaluación o assessment del contexto, tendencias, usuario y negocio para identificar los territorios de oportunidad para ser resueltos vía Innovación Abierta.

Outcome:

- + Estrategia de Innovación Abierta
- + Gobernanza y Mindset
- + Procesos y prácticas
- + Desafío y Tesis de Búsqueda

SOURCING

La etapa de sourcing tiene como objetivo el conseguir las soluciones que resuelvan el desafío de la manera más eficiente. Para lograrlo, se despliega un Scouting personalizado 1:1 en el cual se pueden utilizar herramientas de screening (A-I Tools), además de ejecutar Open Calls.

Outcome:

- Startups pre-seleccionadas para enfrentar el desafío

FITCAMP

Las startups pre-seleccionadas son conectadas con el owner del desafío dentro de la organización para alinear expectativas, medir el grado de encaje con el desafío y definir el alcance de una prueba de concepto.

Outcome:

- Definición del alcance de prueba de concepto

PRUEBAS DE CONCEPTO

El periodo de pruebas de concepto permite validar las hipótesis planteadas junto con los solucionadores. Se realiza un proceso de experimentación (Construir-Medir-Aprender) a lo largo de tres loops de iteraciones. De esta manera, se refina la solución de acuerdo a los aprendizajes obtenidos y se toman decisiones si integrar o no la solución con la organización.

Outcome:

- Validación o descarte de hipótesis durante 3 loops de experimentación

ELABORACIÓN DE UN FITCAMP

El Fitcamp es la fase posterior a la de Sourcing. En este momento, las startups seleccionadas son conectadas con el owner del desafío dentro de la organización para alinear expectativas, medir el grado de encaje con el desafío y definir el alcance de una prueba de concepto.

A continuación, presentamos los puntos a tomar en cuenta para la elaboración de un Fitcamp:

01 PROPÓSITO DE LAS SESIONES DE TRABAJO

Las sesiones de Fitcamp tienen como objetivo:

- Alineamiento y entendimiento entre owner del desafío y Solucionador.
- Comunicar la propuesta de valor ofrecida por el owner hacia el solucionador.
- Determinar el grado de Fit.
- Determinar el alcance de una prueba de concepto futura.

02 ¿QUIÉNES PARTICIPAN?

En las sesiones de Fitcamp participan de manera activa el owner del desafío y representantes de la solución. Es importante que el owner tenga la capacidad de toma de decisiones. Por otro lado, se sugiere que formen parte del Fitcamp perfiles adicionales técnicos que ofrezcan una visión complementaria y/o sean los usuarios reales de la solución.

03 ¿CUÁNTAS SESIONES?

Se recomienda tener entre 2 y 3 sesiones entre el owner y el solucionador en un plazo no mayor a 2 semanas.

04 ¿QUÉ PLATAFORMAS USAR?

Es importante indicar las plataformas que se usarán para las sesiones. Por ejemplo, Google Meets para la reunión y Miró como board de trabajo.

Es vital informar a los participantes previamente, de modo que puedan estar preparados para tener una conexión estable en una computadora (no celulares).

ESTRUCTURA DE SESIONES

A continuación, presentamos los puntos a tomar en cuenta para la elaboración de un Fitcamp:

SESIÓN 1 (1 hora)

Objetivo:

Alineamiento de expectativas y resolución de consultas.

Agenda:

- Introducción
- Presentación del desafío a cargo del owner
- Presentación de la solución
- Q&A
- Ejercicio Partnership Canvas
- Próximos pasos

Resultado de la sesión:

Claridad para que el solucionador pueda preparar una propuesta para ejecutar la Prueba de Concepto.

SESIÓN 2 (2 horas)

Objetivo:

Evaluación de la Solución Propuesta para la Prueba de Concepto

Agenda:

- Introducción
- Refinamiento de Hipótesis
- Presentación de la Solución Propuesta
- Q&A / Cocreación
- Definición de Hitos y Objetivos
- Próximos Pasos

Resultado de la sesión:

Alcance de la Prueba de Concepto
Requerimientos por parte de la startup

ORGANIZACIÓN DE ACTIVIDADES

Considera este checklist de actividades que debes realizar durante el proceso del Fitcamp:

- Crear cronograma de actividades
- Agendar reuniones
- Enviar recordatorios de reuniones
- Generar Acuerdo de Confidencialidad (en caso aplique)
- Alineamiento con Solvers
- Alineamiento con Owners
- Diseño de sesión: Preparación de materiales
- Generar Acta de acuerdos



RECOMENDACIONES GENERALES

- El owner del desafío necesita tener una participación activa y colaborativa durante el proceso. No puede actuar como un cliente, sino como un socio.
- Realizar una reunión de alineamiento previa con el owner del desafío
- Verificar si es que los asistentes pueden usar una PC para utilizar un board online.
- Alinear el idioma de la reunión. Recuerda que con este proceso puedes contactar startups de todas las partes del mundo, elijamos un idioma oficial y/o utilicemos herramientas de traducción para la comunicación.

SOBRE LOS AUTORES



Alex Gómez

Open Innovation & Corporate Venturing Lead
LIQUID

Ha combinado más de 20 años de experiencia entre el mundo de la innovación corporativa y el marketing en grandes empresas de telecomunicaciones, con el mundo del emprendimiento, la aceleración de Startups para luego conectar ambos ecosistemas a través de la innovación abierta.



Carla Donayre

Open Innovation & Venture Building Consultant
LIQUID

Consultora de Innovación con 10 años de experiencia en el Diseño de Experiencias para Corporaciones y con Startups, hoy en día responsable de la facilitación de los procesos de Open Innovation y Corporate Venture Building en LIQUID.

CONTÁCTANOS

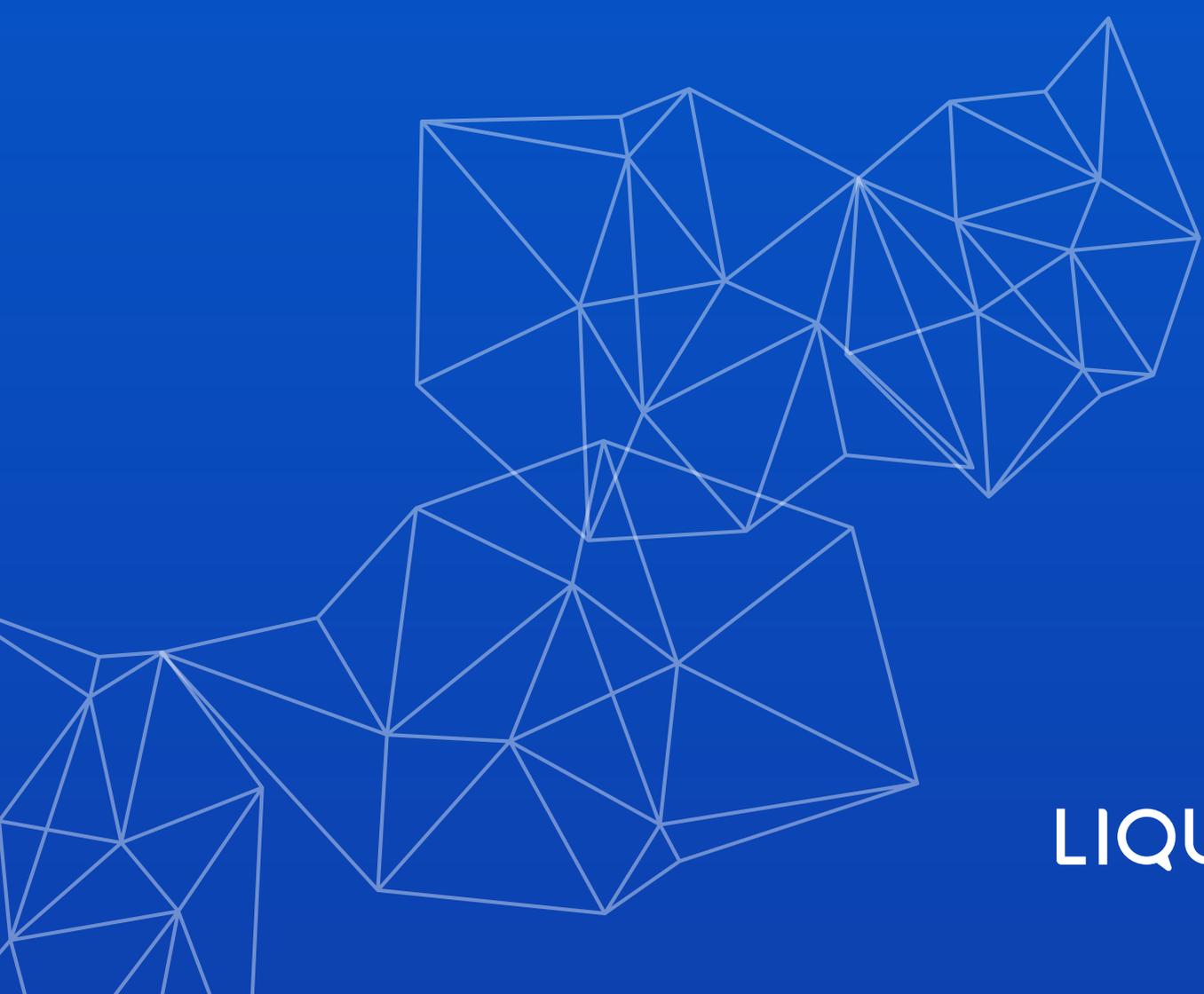
Si tienes dudas o comentarios,
¡conversemos!

✉ alex.gomez@meetliquid.com

✉ carla.donayre@meetliquid.com

🌐 www.meetliquid.com

in **f** **ig** **yt** /meetLIQUID



LIQUID