

# Comisión Innovación y Empresa

## Le LAB

Inspirar – Compartir - Actuar

## La comisión de innovación hasta ahora

- 2017: lanzamiento de la comisión “Innovación y Empresa” de la Cámara francesa.
- 2018: tres sesiones sobre la cultura de innovación
  - Ponencia de Ricardo Zamora (ESADE) + Actividad con el juego de innovación “La Chambre”
  - Presentaciones por Sanofi y SUEZ + Talleres para generar soluciones a los retos de la innovación.
  - Ponencia de Amelia Prieto (NUMA) + Ejercicios sobre KPIs para medir la innovación.
- 2019: la primera sesión en las oficinas de uno de los miembros: Sanofi
  - Presentación por Sanofi de cómo gestionan la transformación digital.
  - Grupos de trabajo sobre cómo fomentar la innovación abierta.
  - Votos de las temáticas prioritarias para 2020.
- 2020: cuatro sesiones
  - Ponencia de Xavier Ferràs (ESADE) sobre innovación disruptiva y tecnología + Talleres sobre retos concretos de 3 empresas de la comisión.
  - Caso hp + LEITAT sobre respiradores diseñados, testeados y industrializados en menos de 2 meses.
  - Ponencia de Josep Lluís Sanchez sobre “¿Cómo implantar una cultura prototipo-test?”.
  - Mesa redonda con Suez, Sanofi y Cellnex sobre la innovación con startups.

## Nuevo dispositivo: además de las sesiones llevadas hasta ahora, se plantea una segunda línea de sesiones para profundizar temáticas prioritarias

### 1ª línea de sesiones

#### Sesiones de inspiración y intercambio

Ponencias, presentaciones de casos por empresas, intercambios sobre buenas practicas, y mini talleres de reflexión

- ✓ Temáticas generales propuestas por la Cámara de comercio Francesa
- ✓ Entre 1 y 2 sesiones por trimestre
- ✓ Abierto a todos los miembros de la comisión

### 2ª línea de sesiones

#### Workshops “Le LAB”

Sesiones colaborativas para profundizar, reflexionar, y testear nuevas soluciones sobre temáticas prioritarias

- ✓ Temáticas prioritarias identificadas desde las empresas miembros de la comisión
- ✓ Sesiones ad hoc para ayudar las empresas a avanzar sobre las temáticas
- ✓ Abierto a las empresas que se comprometen a participar y a contribuir a los grupos de trabajos (un grupo por temática)

## La comisión sigue con sesiones regulares de inspiración, con el formato actual, aprovechando las posibilidades de compartir online

- Sesiones abiertas y regulares, aliando presentaciones por ponentes/empresas y intercambios entre los miembros.
- Sesiones que conservan el formato actual, aportando aún más valor a los miembros y sus empresas:
  - **Intensificar el número de sesiones** al año: 6-8 en vez de 3-4.
  - **Continuar con ponencias** de expertos y presentaciones por empresas.
  - **Seguir teniendo sesiones de trabajo** para compartir, reflexionar y sacar buenas prácticas.
  - **Movilizar más la red y el ecosistema de los miembros.**
  - **Dar acceso a podcasts inspiradores.**
  - **Identificar temáticas** comunes prioritarias.
  - **Eventos sobre temáticas concretas** (e.g. dating startups (o proveedores) con empresas).

En 2020-2021 las sesiones de inspiración se centrarán en las temáticas generales siguientes, entre otras:

- Testimonios
  - HP & LEITAT (hecho)
  - Sanofi, Suez y Cellnex (03/12/2020)
  - Estamos en relación con varias empresas para testimonios futuros.
- Tecnologías
  - Inteligencia artificial aplicada a la interacción con el usuario
  - Inteligencia artificial y imágenes
  - Inteligencia artificial y voces
  - Blockchain
  - 5G
- Metodologías
  - Prototipo-test (hecho)
  - Customer centricity
  - C-K (Concept-Knowledge)
  - Plataformas de colaboración online
  - Definición y testeo de una propuesta de valor

## Los Workshops “Le LAB” proporcionan un espacio para profundizar temáticas prioritarias en las cuales miembros quieren avanzar en su empresa

### **Nuevas maneras de trabajar: gestión ágil y más**

- ¿Cómo hacer que los proyectos se gestionen de forma ágil?
- ¿Cómo hacer que una organización sea (más) innovadora?
- ¿Cómo está impactando la crisis en los departamentos de inno?
- ¿Cómo gestionar de manera ágil un portfolio de proyectos?

### **Reinventar las formas de relacionarse con los clientes**

- ¿Cómo adaptar el marketing y las ventas al nuevo contexto provocado por el COVID-19?
- Nuevas formas de relaciones digitales con los clientes

### **¿Cómo detectar los *pain points* reales de los clientes?**

- ¿Cómo desarrollar una cultura de *customer centricity*?
- ¿Cómo desarrollar capacidades UX?

### **Organización de la innovación**

- ¿Cómo desarrollar la cultura de innovación?
- ¿Cómo potenciar la innovación abierta?
- ¿Cuales son los modelos de pilotaje y gobernanza de la innovación?
- ¿Cómo integrar más I+D, innovación y negocio/estrategia?

### **Realizar proyectos multi-locales**

- ¿Cómo avanzar proyectos locales similares en varias áreas de negocio?
- ¿Cómo desplegar una innovación en varias geografías o unidades de negocio en paralelo?

### **¿Cómo hacer que la I+D+innovación potencie el desarrollo sostenible?**

- ¿Cómo contribuir a la transición ecológica desde la empresa?
- ¿Cómo potenciar en el negocio las tendencias a nivel medioambiental, social et económico?

## Ejemplo 1: cinco miembros deciden profundizar la temática “nuevas maneras de trabajar” a través de 3 workshops, utilizando métodos de co-creación.

Los miembros deciden de las personas más relevantes en su empresa para participar a esta iniciativa. Confirman también el experto referente (interno o externo).

- Workshop A: los participantes comparten su experiencia.
- Workshop B: los participantes idean buenas prácticas y planifican aplicaciones sobre proyectos reales dentro de su empresa.
- Workshop C: los participantes exponen sus aprendizajes en la aplicación de principios de gestión ágil dentro de su empresa.

Se pueden hacer más workshops según los objetivos y las necesidades de los 5 miembros.

Antes de cada sesión se hacen reuniones de preparación y co-diseño de las sesiones. Miembros voluntarios facilitan las sesiones. Entre dos workshops los miembros coordinan acciones concretas que contribuyen al avance de proyectos concretos de su empresa.

## Ejemplo 2: cinco miembros deciden ayudar su empresa a reinventar la forma de vender, primero con 3 workshops, utilizando el método C-K

Los miembros deciden de las personas más relevantes en su empresa para participar a esta iniciativa. Confirman también el experto referente (interno o externo).

- Workshop A: los participantes se alinean sobre las formas actuales de vender.
- Workshop B: los participantes imaginan alternativas, nuevos conocimientos para captar (tecnologías, comportamientos de los clientes, casos, etc.), y primeros conceptos para probar.
- Workshop C: los participantes comparten sus aprendizajes y deciden de 2-3 líneas para explorar con el fin de inventar las formas de vender de mañana.

Se pueden hacer más workshops según los objetivos y las necesidades de los cinco miembros.

Antes de cada sesión se hacen reuniones de preparación y co-diseño de las sesiones. Entre dos workshops los miembros coordinan acciones concretas que contribuyen al avance de proyectos concretos de su empresa.

## Los Workshops “Le LAB” ambicionan contribuir al avance o la aceleración de proyectos concretos y prioritarios de las empresas de la comisión

- **Compartir y reflexionar con más profundidad entre empresas de sectores diferentes.**
- **Idear nuevas soluciones innovadoras que se pueden probar en las empresas.**
- **Generar oportunidades de colaboración entre las empresas.**
- **Involucrar a expertos u otros departamentos de las empresas: reconocimiento de empleados y colaboración entre ellos.**
- **Practicar y aprender sobre nuevos métodos de trabajo y herramientas que se pueden aplicar dentro de las empresas: metodologías ágiles; enfoques de innovación y eficacia colectiva; co-creación; etc.**

## ¿Qué aporta a las personas miembros que eligen participar a los Workshops “Le LAB”?

- Acotar la temática prioritaria acorde a las prioridades de su empresa.
- Ayudar su empresa a avanzar sobre proyectos concretos y estratégicos.
- Valorar compañeros de su empresa.
- Practicar nuevas metodologías, herramientas y formas de trabajo útiles para su empresa.

## Los workshops “Le LAB” requieren recursos específicos que deben facturarse para...

- **...Reforzar la implicación de las empresas y de los miembros** (hoy siempre algunos no pueden asistir por temas de agenda) **y así obtener resultados más fuertes.**
  - Si hay que pagar, la gente lo toma más en serio y se involucra más.
  - Por el hecho de pagar, los participantes estarán aún más motivados para dedicar tiempo para preparar las sesiones, participar en ellas, y darlas continuidad.
  
- **...Garantizar un soporte profesional continuo**
  - No podría ser asegurado en el largo plazo sin gastos.
  - El trabajo de preparación y coordinación se tiene que reconocer.

Los workshops “Le LAB” se facturarán por temática y por empresa, independiente del número de participantes desde la empresa

**Para una temática, el precio base por empresa es de 1350€ y incluye:**

- **Un pack de 3 workshops de 2h-3h cada uno.**
- Preparación antes de cada workshop: 3 x 30min.
- Tiempo de coordinación: 3 x 30min.
- Feedback después de cada workshop: 3 x 30min.

**El número mínimo de empresas participando es de 5.**