



UNCUYO  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD  
DE INGENIERÍA

# Visita al Vivero Mercier.

30 DE AGOSTO, 2022.

2DA CLASE.

## Equipo técnico:

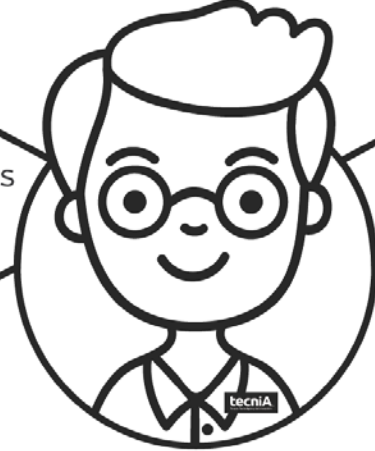
- ▶ Daniel Bergamin : gerente de producción.
- ▶ Santiago Giraud Billoud: asistente comercial tecnico.
- ▶ Silvina Sosa: responsable de RRHH.
- ▶ Alcira Velasquez: responsable de trazabilidad / secretaria de producción.
- ▶ Laura Bree: responsable Departamento de I+D+i.  
Contacto: 2615 09-1936.

“Innovar es...”



**¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?**

Lo que realmente importa  
Principales preocupaciones  
Inquietudes y aspiraciones



**¿QUÉ OYE?**

Lo que dicen los amigos  
Lo que dice el jefe  
Lo que dicen las  
personas influyentes

**¿QUÉ VE?**

Entorno  
Amigos  
Oferta del Mercado

**¿QUÉ DICE Y HACE?**

Actitud en público | Aspecto  
Comportamiento hacia los demás

**ESFUERZOS**

Miedos | Frustraciones | Obstáculos

**RESULTADOS**

Deseos y necesidades | Medida del éxito | Obstáculos



(Juana) consumidora individual. (Apellido):

¿Qué piensa y siente? Principales preocupaciones. Inquietudes y aspiraciones.)

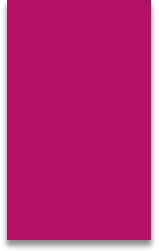
Lo que oye? Lo que dicen los amigos, lo que dice el jefe, lo que dicen las personas influyentes.  
Qué ve? Entorno, amigos, oferta del mercado.

¿Qué dice y hace?  
Actitud en público,  
aspecto,  
comportamiento hacia los demás.

Esfuerzos: miedos, frustraciones, obstáculos.  
Resultados: deseos, necesidades, medida del éxito y obstáculos.



(Juan) usuario institucional. (Apellido):



¿Qué piensa y siente? Principales preocupaciones. Inquietudes y aspiraciones.)

Lo que oye? Lo que dicen los amigos, lo que dice el jefe, lo que dicen las personas influyentes.  
Qué ve? Entorno, amigos, oferta del mercado.

¿Qué dice y hace?  
Actitud en público,  
aspecto,  
comportamiento hacia los demás.

Esfuerzos: miedos, frustraciones, obstáculos.  
Resultados: deseos, necesidades, medida del éxito y obstáculos.



Conocimiento.

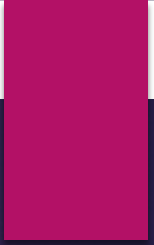


Investigación y  
Desarrollo.



Dinero.





“Innovar es ver lo que todo el mundo ve, pensar lo que pocos piensan, hacer lo que nadie hace ... obteniendo un producto, un servicio o un proceso que no arruina tu organización y que te hace ganar dinero al comercializarlo o implantarlo.” (Montesinos et al 2020)





Valor añadido.



Innovación.



Conocimiento.

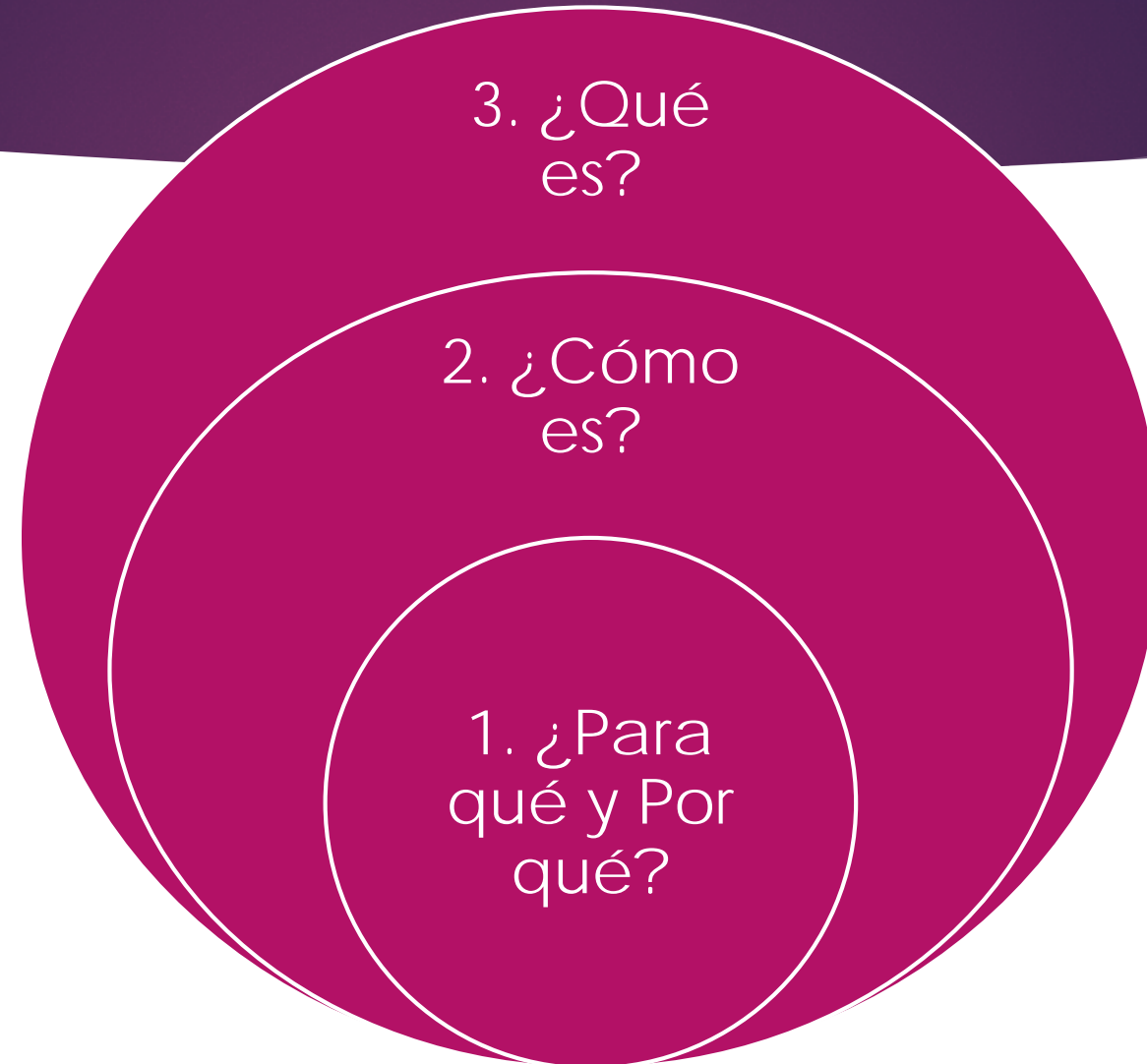


## Tipos de innovación:

En producto, en servicio,  
En proceso, en el envasado,  
En el mercado, nuevas funcionalidades de un producto existente,  
En las preferencias de consumo, en materias primas,  
En la comercialización, distribución, innovación económica-financiera, social.



# El círculo de oro, Simon Sinek.



# Armamos equipos y realizamos las herramientas.

- ▶ Avatar del cliente consumidor final y comprador profesional.
- ▶ Círculo de oro, sobre la propuesta de la innovación.

# Objetivo de la actividad.

- ▶ Reconocer con creatividad un desafío de innovación.
- ▶ Resolver herramientas de innovación con otras personas, con escucha activa, gestión eficiente del tiempo.
- ▶ Puesta común con el cliente deseado y la propuesta de innovación al desafío.



Gracias!!

