

Creativity Cheat Sheet

¡para Emprendedores!

FRAMEWORK "CREADOR"

Es un marco de trabajo nos invita a pensar mediante una serie de acciones, planteando oportunidades a través de la creatividad. ¡Te guiará a través de diferentes disparadores que permiten fomentar la creatividad en el momento que los necesites!

Framework "CREADOR" fue diseñado por Florencia Ortelli y Facundo Arena, Laborativo creativo Gaiki Licencias Creative Commons 4.0 <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



CREATIVE CHEAT SHEET

Fue creada en conjunto por Laborativo creativo Gaiki y Miami Emprendedores, bajo la iniciativa conjunta Miami Innovation Lab



Laboratorio Gaiki @gaikiorg
Miami Emprendedores (Carola Reina) @miamiemprendedores
Facundo Arena @facundoarena
Florencia Ortelli @florortelli.ideation
Marisela Cuevas @mariselacuevas10
Humberto Jovanovic @ccilatam
Mavi Gangi @culturizando
@deunpuntoalotro

Amaranta Martínez @thesuperama
Rafael Solbas @rafasolbas
Isabel Meraki @merakisweetgifts
Eglia Gomez @tutordocor @egligopi
Nore y Mario @teamwayka
Miry Muzziotti @dcomiry
Shary Do Patrocinio @sharydopatrocino
Mafer Hernandez @kofihana

¿Cómo utilizo este framework?

Acción
Inspirado en el método SCAMPER, en el framework "CREADOR" cada letra de esta palabra representa una acción creativa:
Combinar, Romper, Escalar, Achicar, Disrumpir, Oponer, Reformular

COMBINAR

Significado

Icebreaker

Actividad sugerida
Una excelente manera de comprender qué nos invita realizar cada acción es mediante una dinámica lúdica. Estos juegos, llamados Icebreakers, nos permiten poner en práctica y evidenciar cómo llevar a cabo la Acción.

Disparadores
Un disparador es aquello capaz de ponernos en acción a la hora de crear. Puede tratarse de buenas preguntas, una herramienta o un consejo.

COMBINAR

Las nuevas ideas surgen de reunir elementos que a primera vista no parecen tener conexión alguna.
¡El primer paso para practicar la creatividad es animarnos a combinarlos y observar qué sucede!

Conexiones Forzadas
1. Toma dos objetos de tu entorno y dibújalos en papeles separados.
2. Luego, corta los dibujos por la mitad y combinalos.
3. Piensa ¿qué nueva idea surgió? ¿Qué puedes hacer con ello? ¿Qué funciones cumple? ¿Qué nombre le pondrías?

¿Podrías combinar lo que haces con alguna fundación SOCIAL?

¿Podrías combinar tu propuesta con aliados de otros países?

¿Puedes combinar tu base de datos con la de otro emprendedor?

Disparadores!

ROMPER

Separar las partes de un "todo" nos permite identificar aquellos factores que resultan indispensables y aquellos de los que podemos prescindir.

Los imprescindibles

- Haz una lista de tres a cinco elementos clave para tu proyecto. ¿Qué elementos son cruciales para su correcto funcionamiento?
- Al azar, elimina uno de ellos. ¿El elemento que suprimiste era indispensable para seguir funcionando? ¿Puede convertirse en otra cosa?
- Repite el paso anterior eliminando otros elementos. El objetivo es que identifiques componentes irremplazables a la idea y aquellos que no le aportan funcionalidad.

Desarma y analiza tu estrategia de venta de la A a la Z

Disparadores!

Desarma y analiza tus creencias y PARADIGMAS del negocio.

Desarma tu plataforma tecnológica. ¿Puedes optimizarla?

ESCALAR

Escalera

Creas una secuencia de escalabilidad de un proyecto, dibuja una escalera de cuatro escalones y visualiza los próximos pasos.
Ejemplo: Soy diseñadora de moda ¿Cuál sería la escalera de un emprendimiento de indumentaria?
1. Vender prendas por las redes sociales
2. Abrir una tienda física
3. Inaugurar nuevas sucursales
4. Instalar un taller mayorista

Mover una situación de un nivel a otro, tanto superior como inferior. Agrandar o achicar. Expandir o contraer. Crecer o reducir. Cambiarlo de escala!

¿Podrías escalar tu propuesta a través de aliados en otras redes? ¡Sal a buscarlos!

Disparadores!

¿Podrías escalar tu impacto haciendo crecer tu equipo? ¿En qué áreas podrías incorporar ayuda?

¿Cómo puedes escalar tu alcance orgánico en la comunicación?

ACHICAR

Baby steps

Piensa en los escalones que definiste para el ejercicio de ESCALAR. Toma el más pequeño de ellos.
¿Cuáles serían los "baby steps" que tomarías para ejecutar este primer escalón?
Representalos mediante una serie de dibujos.
Utiliza la técnica que prefieras: Crazy eight, Mind Map, Sketchstorm

Consiste en observar desde lo más pequeño que debes realizar para llevar tu idea a cabo. Piensa en el conocido "producto mínimo viable" ¿Cuál sería el paso más pequeño, inmediato y accionable para comenzar?

No esperes a que todo sea perfecto. ¿Qué paso pequeño podrías accionar HOY?

Disparadores!

Compararnos es una forma de achicarnos. ¡Enfócate en lo que tienes!

Hoy es un buen día de crear un diario de ideas. ¿Te animas a sumar una cada día?

DISRUMPIR

El elemento inesperado

¿Necesitas algo que realmente venga de otro universo? Utiliza el botón "Página Aleatoria" de la Wikipedia para acceder a un artículo absolutamente inesperado. Léelo y luego intenta asociar algo de lo que has leído con el proyecto en el que estás trabajando.

Al principio te parecerá una conexión demasiado forzada, ¡pero te aseguramos que te sorprenderás de la capacidad de asociación que tiene tu cerebro!

Generar un cambio crítico que revela algo novedoso sobre la naturaleza de nuestra idea.

¿Te animas a hacer alianzas con emprendimientos complementarios?

Disparadores!

¿Cambias de contexto? Sal a dar un paseo para inspirarte.

¿No olvidas de generar conversaciones fuera de redes sociales!

OPONER

La competencia

Identifica a tus competidores directos. ¿Qué ofrecen? ¿De qué manera? ¿Cómo lo comunican? ¿En qué nos diferenciamos?
De los competidores de nuestros productos y servicios podemos rescatar valiosas lecciones. Escuchar y mantenerse atento a sus propuestas puede despertar nuevas ideas!

Oponernos significa interpretar las señales y los estímulos externos (el mercado, las necesidades, el cliente, el contexto, la competencia) para responder a ellos.

¿Cuándo fue la última vez que comunicaste sin vender?

Disparadores!

Mira al resto. ¿Cómo podrías diferenciarte visualmente, espacialmente?

¿Cuál es tu nicho? ¡Elige uno que sea solo tuyo!

REFORMULAR

Rana en la sartén

Dice el dicho que cuando una rana se posa sobre una superficie que se calienta gradualmente, como una sartén, no se mueve de ella hasta lastimarse porque no es capaz de percibir el cambio progresivo de temperatura.
Lo mismo sucede con aquellos hábitos que hacemos por rutina o costumbre.
La clave para que no nos suceda lo que a la rana, es cuestionar esos hábitos y pensar ¿esto podría hacerlo de otra manera? ¿existe una alternativa mejor? ¿podría hacerlo en un menor tiempo, con otros recursos o reduciendo el impacto que genera?

Volver a pensar mi idea, buscando beneficios al encontrar alternativas a lo conocido.

¿Puedes reformular alguno de los componentes de tu modelo de negocio?

Disparadores!

¿Puedes reformular tu relación con tus seguidores para convertirlos en clientes?

¿Qué puedes reformular tu proceso de trabajo?

