

Quiero
conocer a mis colaboradores
determinando
cómo mi oferta
es nueva para ellos



MAPA DE PROMESAS Y POSIBILIDADES

INSPIRADO EN

IDEO (2011) Deliver: Plan a pipeline of solutions, p135. En: IDEO, Human Centered Design Toolkit. Edition - 2. London: IDEO.

NIVEL DE COMPROMISO



REQUIERE ALGO DE DIÁLOGO con colegas/
compañeros. Planea un tiempo para interactuar y
llenar en colaboración tal vez durante un día.

¿De qué se trata y por qué debería utilizarlo?

El **Mapa de Promesas y Posibilidades** es una manera simple de definir el valor agregado al asociar las relaciones entre lo que haces y para quién lo haces. La herramienta provee un diagrama en el cual puedes argumentar cada idea o solución que desarrolles, sin importar si está orientada a personas con las que ya estás trabajando, o a personas con las que te gustaría entrar en contacto. Cada idea a su vez es clasificada como completamente nueva, o algo que se construye a partir de lo que ya estás haciendo. De esta forma cualquier solución potencial nueva que desarrolles se escribe junto a las promesas que ya se hicieron – y puedes ver cómo se relaciona con las personas que pueden verse afectadas.

En ocasiones asociar cosas de esta manera es útil para entender cuánto trabajo – y cuánto beneficio – puede traer una solución potencial. En este diagrama, que ha sido inspirado por Users & Offerings (IDEO, 2011), puedes ubicar qué ideas y ofertas son radicalmente nuevos y cuáles están basados en otros ya existentes.

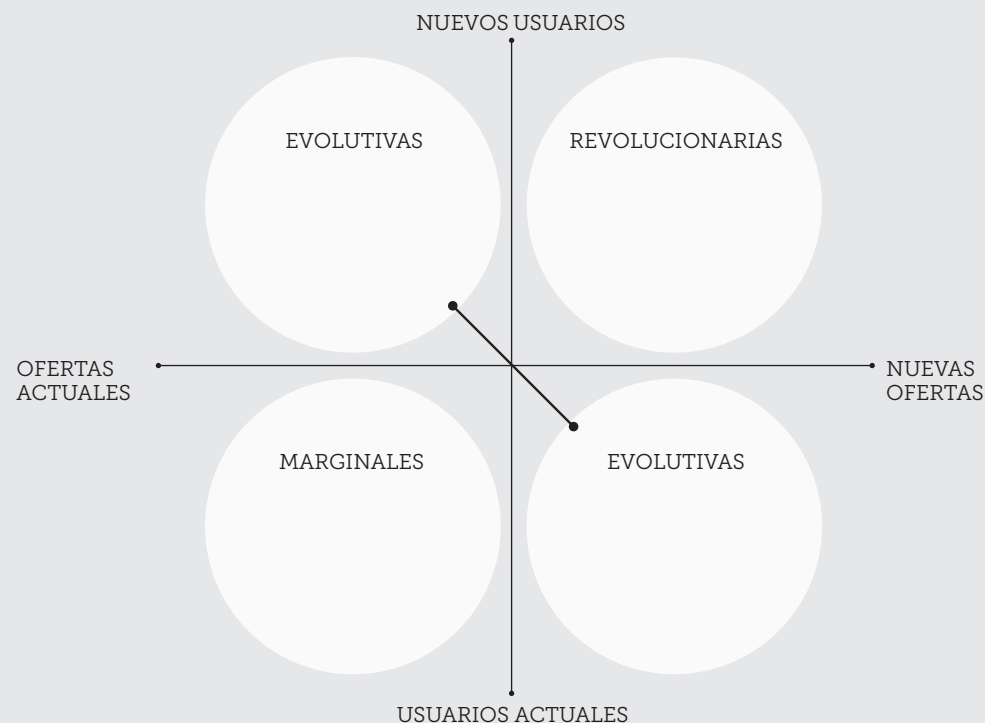
? CÓMO SE UTILIZA

Para ambos ejes independientes, primero decide dónde se ubica específicamente tu oferta o la de tu organización. ¿Es una oferta nueva o ya existe? ¿Es para usuarios nuevos o ya existentes? Luego, encuentra un lugar en el mapa donde estas dos condiciones se crucen – ahí es donde se posiciona una idea particular.

Dependiendo de dónde termine la oferta, obtendrás un sentido de si genera un cambio brusco o se construye en algo existente, de forma incremental. Esto puede ayudar a entender si se está tomando un alto riesgo haciendo algo radicalmente nuevo, o de bajo riesgo, construyendo sobre algo que ya está ahí.

Tu oferta puede tener múltiples sub-ofrecimientos, y cada uno de estos puede representar una posición diferente sobre el mapa. El uso de la herramienta ayuda a dar una idea de la extensión de tu portafolio.

Esto puede utilizarse potencialmente como una forma interesante de generación de ideas – y ayudarte a priorizarlas para planear un flujo de desarrollo de productos en tu organización.



Quiero conocer a mis colaboradores
determinando cómo mi oferta es nueva para ellos

MAPA DE PROMESAS Y POSIBILIDADES

