

PRÓCER[®]

●●● Colegio Nacional de Profesores Certificados

El Viaje del Design Thinking De la Empatía a la Innovación: Una Historia de Transformación

Unidad 1

¡El Problema Oculto!

Descubriendo la verdadera necesidad detrás de la idea

Conoce al Equipo

Akira

El líder del equipo, optimista y creyente en el proceso.

Kenji

El ingeniero, pragmático y algo escéptico.

Yuki

La diseñadora, empática y observadora.



El Desafío Inicial

"No lo sé, Akira... 'Crear una app para estudiantes' es demasiado vago. Terminaremos construyendo algo que nadie usará."

— Kenji

El problema: Una idea genérica sin dirección clara.

La solución: Empezar con las personas, no con la tecnología.

***¡Exacto! Por eso no empezaremos
con la solución.***

Empezaremos con las personas.

¡Es hora de la Fase de Empatía!

Entrevista en Profundidad

Yuki está sentada frente a Rina en la cafetería, escuchando atentamente. Es una **Entrevista en Profundidad**. Rina se ve estresada, rodeada de libros y una laptop con docenas de pestañas abiertas.

📄 Yuki: "...y cuéntame, Rina, ¿cómo te sentiste la última vez que te preparaste para un examen importante?"





La Voz de la Usuaría

"Abrumada. No es la dificultad del material... es el caos."

"Siento que tengo mil cosas que hacer y no sé por dónde empezar. Me da ansiedad y termino procrastinando en redes sociales."

— Rina, estudiante de arquitectura

Mapa de Empatía

De vuelta en la sala, el equipo ha llenado una pared con post-its de colores. Están creando un Mapa de Empatía para Rina.

DICE

"Necesito organizarme mejor"

SIENTE

Una ansiedad paralizante

HACE

Evita la tarea, procrastina



El Momento ¡Ajá!

Entonces...

*El problema no es la
gestión del tiempo.
Es la gestión de la
emoción.*

Punto de Vista (POV)

Akira escribe en la pizarra la fórmula del Punto de Vista (POV).



USUARIO

Rina, una estudiante universitaria bajo presión



NECESIDAD

Necesita una forma de recuperar la sensación de control sobre su trabajo



INSIGHT

Porque el desorden digital aumenta su ansiedad y la lleva a la inacción

¿Cómo Podríamos...? (HMW)

¡Ahora, transformemos ese problema en oportunidades! Usemos la pregunta generadora: ***¿Cómo Podríamos...? (HMW)***



¿Cómo podríamos hacer que empezar una tarea se sienta ligero y no pesado?



¿Cómo podríamos transformar el estudio de una tarea solitaria a una experiencia de apoyo?



¿Cómo podríamos eliminar la necesidad de que Rina gestione sus archivos manualmente?

Conclusiones de la Unidad 1

El equipo aprendió que la innovación no empieza con una idea brillante, sino con una **empatía profunda**. Al sumergirse en el mundo de su usuaria, Rina, pasaron de una idea genérica ("una app de estudio") a un **problema humano y accionable**.

Herramientas Clave

- Mapa de Empatía
- Creación de una Persona
- Formulación de un POV claro

Descubrimiento

El problema real no era la falta de herramientas, sino el sentimiento de agobio de la estudiante.

Unidad 2

*¡De la Nube de Ideas **al** Papel!*

Transformando insights en soluciones tangibles

Pensamiento Divergente

La sala está llena de energía. La pizarra muestra las preguntas HMW de la unidad anterior. El equipo está listo para una sesión de **Ideación**.

"¡Equipo, es hora del **Pensamiento Divergente**! No hay juicios, no hay límites. ¡Queremos cantidad sobre calidad! ¡Todas las ideas son bienvenidas, incluso las más locas!"

— Akira





Sesión de Brainstorming

Montaje rápido de la sesión de brainstorming. Yuki dibuja **Sketches** de interfaces. Kenji, usando la técnica **SCAMPER**, sugiere: "¿Y si **Combinamos** una lista de tareas con una mascota virtual que crece a medida que completas tareas?". La pared se llena de dibujos y post-its.



Sketches

Yuki dibuja interfaces rápidas



SCAMPER

Kenji combina conceptos creativamente



Post-its

La pared se llena de ideas

Pensamiento Convergente

La energía cambia. El equipo ahora observa la pared llena de ideas. Es el momento del **Pensamiento Convergente**.

 Akira: "Bien, ahora seleccionemos. Usemos la **Matriz de Impacto/Esfuerzo**."

Colocan las ideas en un cuadrante. La idea de Kenji de la "mascota virtual" cae en "**Quick Wins**" (Alto Impacto, Bajo Esfuerzo).

Matriz de Impacto/Esfuerzo

La Idea Ganadora

Mascota virtual que crece con cada tarea completada

"¡Me encanta! Es una solución que aborda directamente la necesidad emocional de Rina. ¡Hagamos un prototipo!"

— Yuki



Prototipo de Baja Fidelidad

El equipo no está en una computadora. Están recortando pedazos de papel. Están creando un **Prototipo de Baja Fidelidad**. Yuki dibuja las pantallas en tarjetas, Kenji recorta los botones.

"Nunca pensé que diría esto, pero... construir para pensar es increíblemente eficiente. Esto es más rápido que escribir una sola línea de código."

— Kenji





Primera Prueba con Usuario

Rina está sentada a la mesa con el equipo. Yuki le presenta el prototipo de papel.

01

Presentación

"Rina, imagina que esta es la pantalla de tu teléfono. ¿Qué harías para empezar tu primera tarea del día?"

02

Interacción

Rina "presiona" un botón de papel. Kenji, actuando como la "computadora", cambia la tarjeta de papel para mostrar la siguiente pantalla.

03

Reacción

Rina sonríe.

¡Vaya!

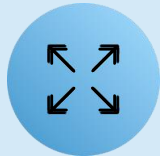
Ver a la mascota feliz porque completé algo...
se siente bien.

¡Es motivador!

— Rina

Conclusiones de la Unidad 2

El equipo experimentó el poder de separar el pensamiento **divergente** del **convergente**. Usando técnicas de ideación, generaron un amplio abanico de soluciones antes de comprometerse con una.



Divergente

Generar muchas ideas sin límites



Convergente

Seleccionar las mejores opciones



Prototipo

Una herramienta para aprender

El Valor del Prototipo

Aprendizaje Clave

Comprendieron que un **prototipo** no es un producto a medio hacer, sino una **herramienta para aprender**.

Beneficios

- El prototipo de papel costó casi nada
- Obtuvieron retroalimentación valiosa en minutos
- **Reduciendo el riesgo** de construir una función que a nadie le importara
- Validaron su idea principal de forma tangible

Unidad 3

¡La Prueba de Fuego!

Validando la solución con usuarios reales

Prototipo Digital

El equipo tiene ahora un prototipo digital interactivo hecho en Figma. Están planeando una **Sesión de Prueba** formal.

📋 Akira: "El objetivo de esta prueba es claro: validar si el flujo para completar una tarea y recibir la recompensa es intuitivo. Estamos en el ciclo: Construir, Medir, Aprender."





Sesión de Prueba

Yuki está con Rina, quien interactúa con el prototipo en un teléfono. Yuki toma notas.

"Recuerda, estamos probando la aplicación, no a ti. Tu feedback honesto es lo más valioso. ¿Qué esperabas que pasara al presionar ese ícono?"

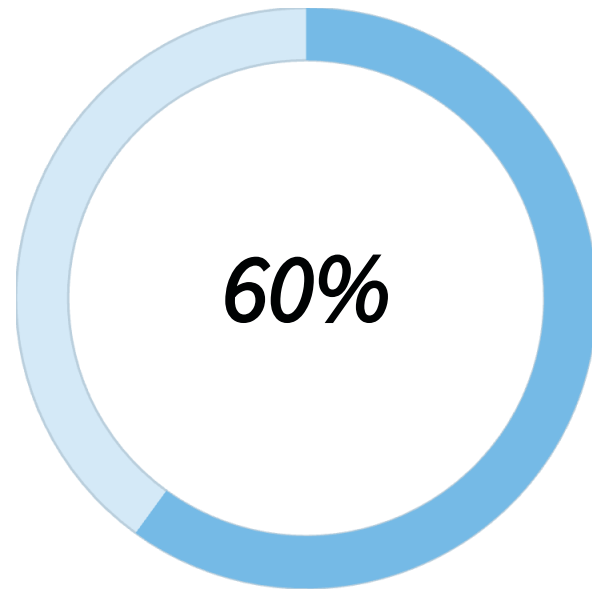
— Yuki

"Hmm, esperaba ver mi progreso, pero me llevó a la configuración. Es un poco confuso."

— Rina

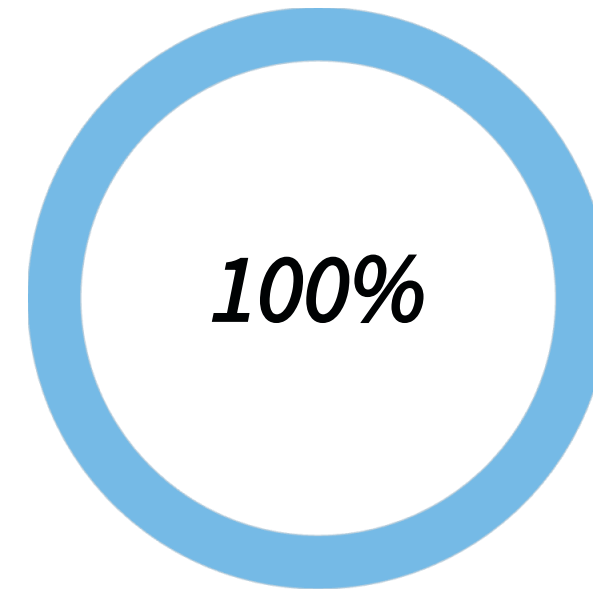
Análisis de Retroalimentación

El equipo analiza la retroalimentación. Un diagrama en la pizarra muestra que el 60% de los usuarios se confundieron en el mismo punto.



Usuarios confundidos

En el mismo punto de la interfaz



Validación

La gamificación motiva

"Los datos son claros. La hipótesis principal (la gamificación motiva) es correcta, pero la interfaz necesita ajustes. Debemos **Iterar**."

— Kenji

Exacto.

No es un pivote, es una mejora.

Refinaremos el flujo y volveremos a probar.

— Akira

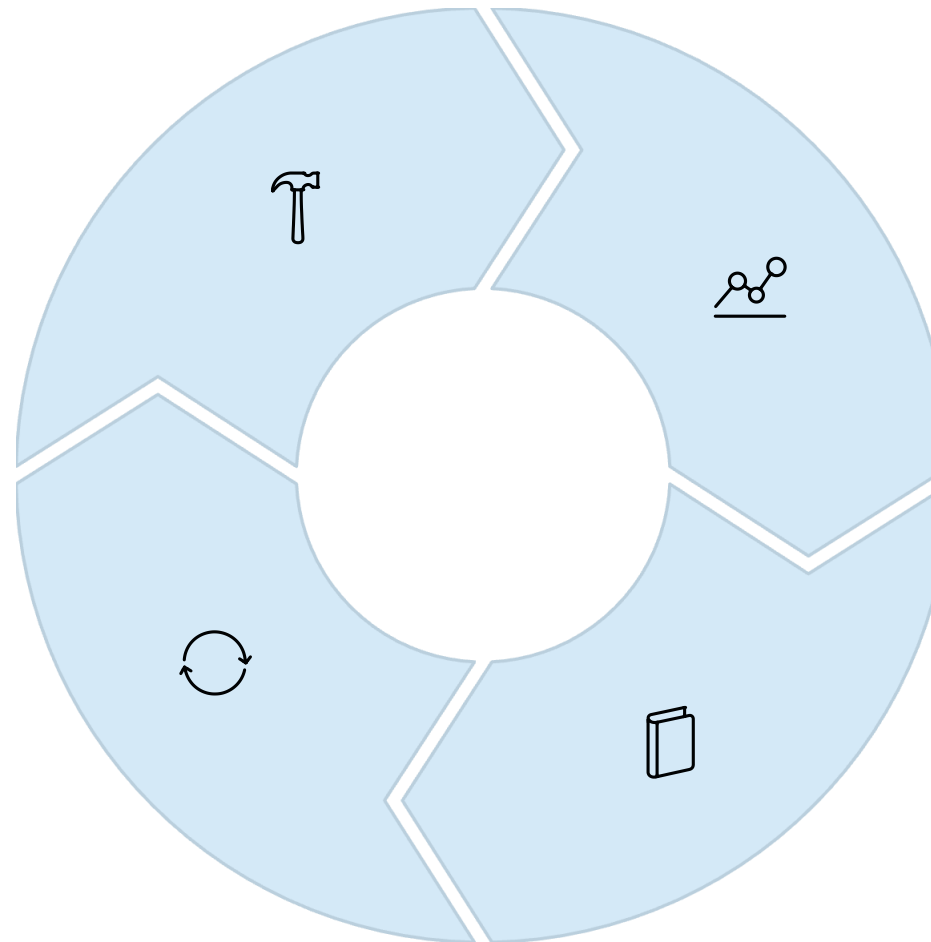
Ciclo: Construir, Medir, Aprender

Construir
Crear el prototipo digital

Iterar
Refinar y mejorar

Medir
Probar con usuarios reales

Aprender
Analizar retroalimentación



Lean Canvas

Semanas después. El prototipo ha sido refinado. Ahora, Kenji está frente a una pizarra con un **Lean Canvas** dibujado.



Desable

La gente la quiere



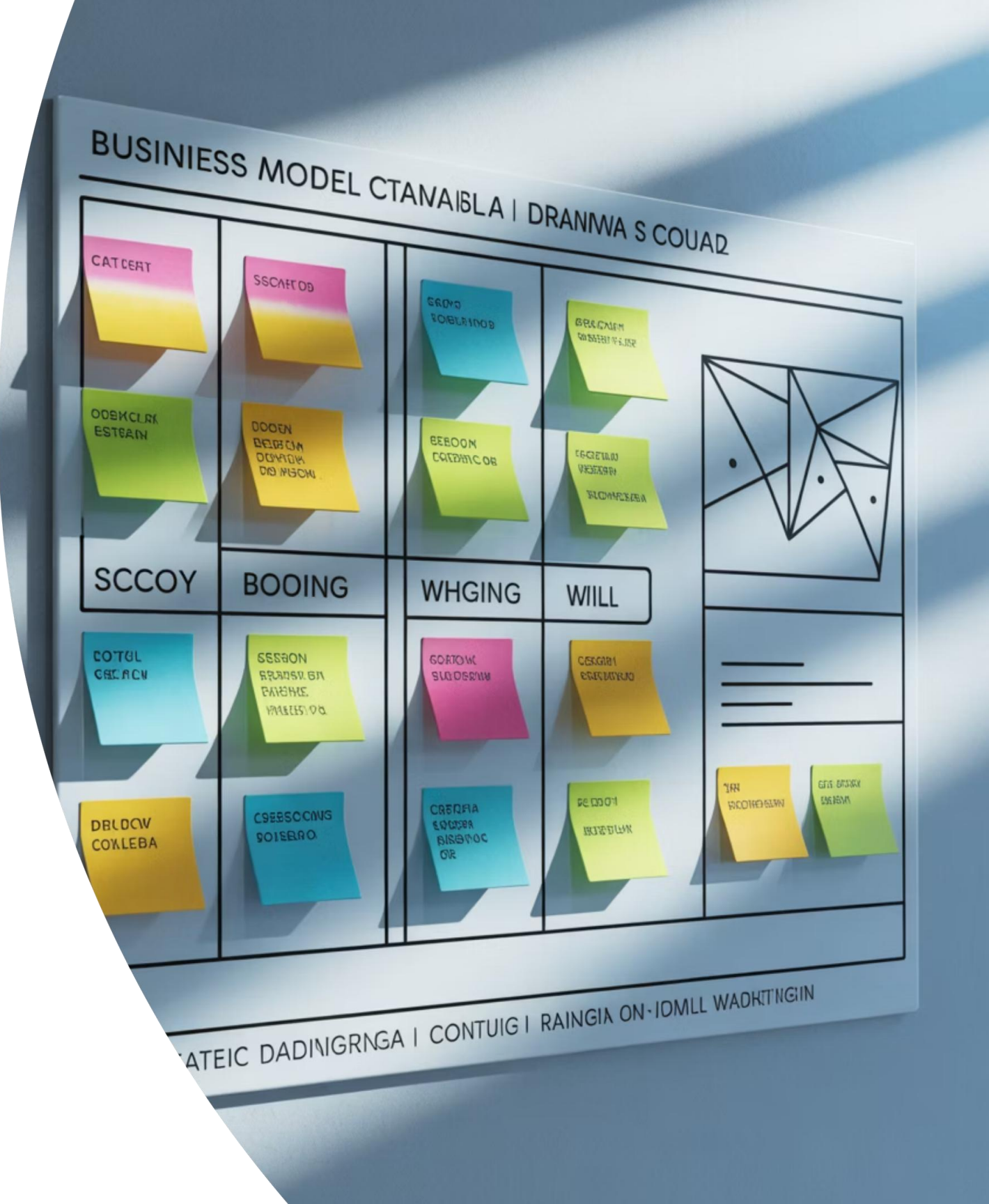
Factible

Podemos construirla



Viable

¿Puede generar ingresos?



Modelo de Negocio

Propuesta de Valor

"Transformar el estudio de una tarea estresante a un juego motivador"

Segmento de Clientes

Estudiantes universitarios

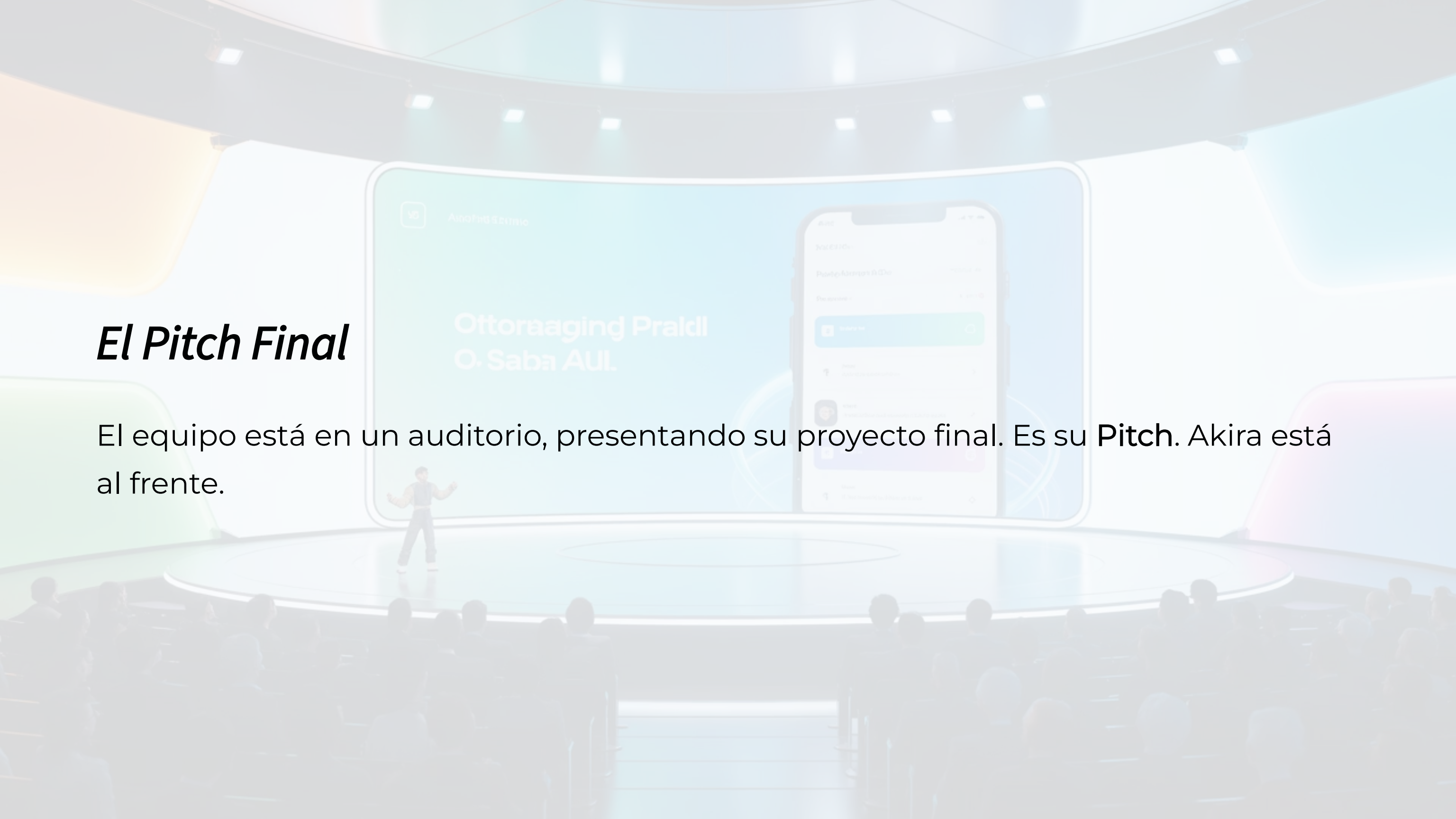
Fuente de Ingresos

Modelo freemium

En el canvas, nuestra **Propuesta de Valor** es 'transformar el estudio de una tarea estresante a un juego motivador'. Nuestro **Segmento de Clientes** son estudiantes universitarios. Podemos tener un modelo freemium como **Fuente de Ingresos**.

El Pitch Final

El equipo está en un auditorio, presentando su proyecto final. Es su **Pitch**. Akira está al frente.



La Historia de Rina

"...y esa es la historia de Rina. Ella no necesitaba otra lista de tareas. Necesitaba recuperar la confianza. FocoApp no es solo una app, es una herramienta para ganar pequeñas batallas contra la procrastinación. (Storytelling)."

45

Usuarios

Validación con usuarios reales

12

Iteraciones

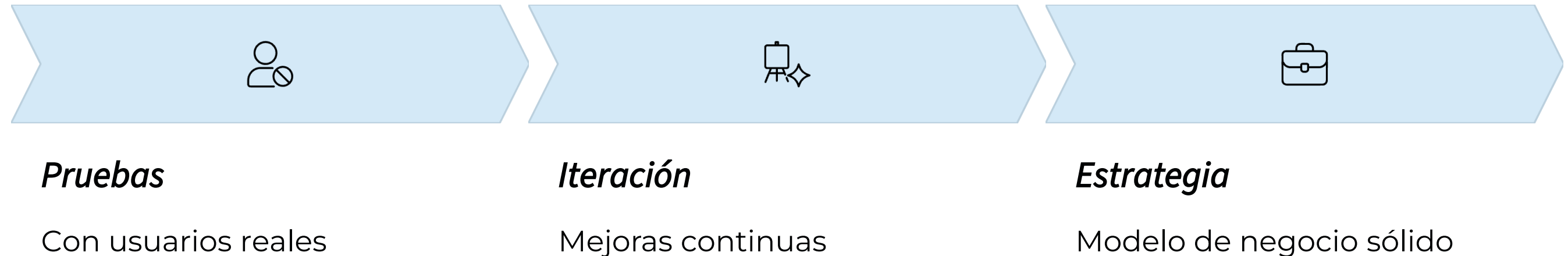
Ciclos de mejora continua

"Hemos **validado** nuestra solución con 45 usuarios reales y 12 iteraciones. Ahora, para construir el **MVP** y lanzarlo, necesitamos su aprobación."

— Akira

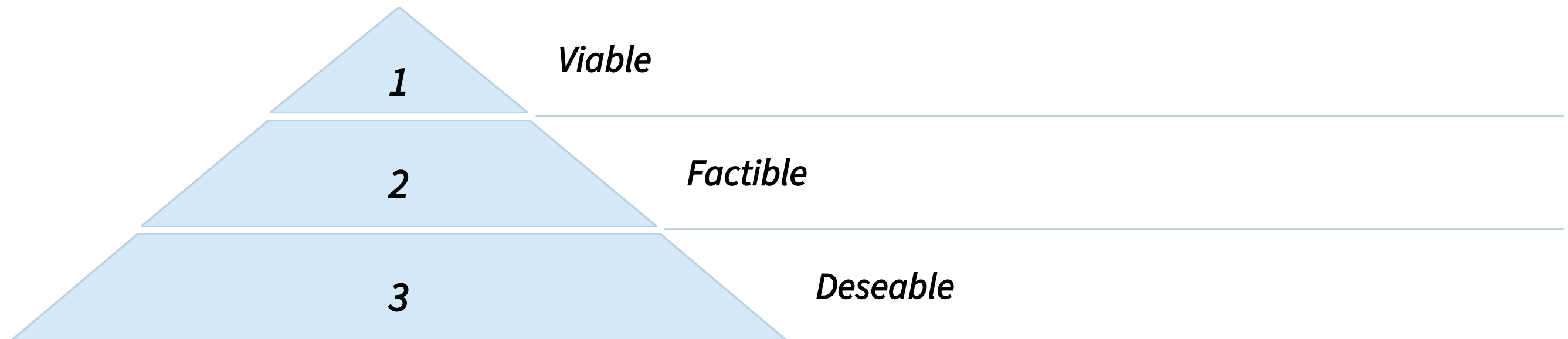
Conclusiones de la Unidad 3

El equipo completó el ciclo al entender que una buena idea debe sobrevivir al contacto con la realidad. A través de **pruebas con usuarios**, transformaron la retroalimentación en mejoras concretas, aplicando el ciclo de **iteración**.



Integración Completa

Finalmente, integraron su solución centrada en el humano con una estrategia de negocio sólida usando el **Lean Canvas**, asegurando que su proyecto no solo fuera deseable y factible, sino también viable.



Aprendieron que la innovación culmina cuando una solución validada se comunica de manera efectiva y se implementa estratégicamente para generar valor real.



*La innovación **no**
empieza con una idea
brillante*

*Empieza con **empatía profunda**
y termina con valor real*