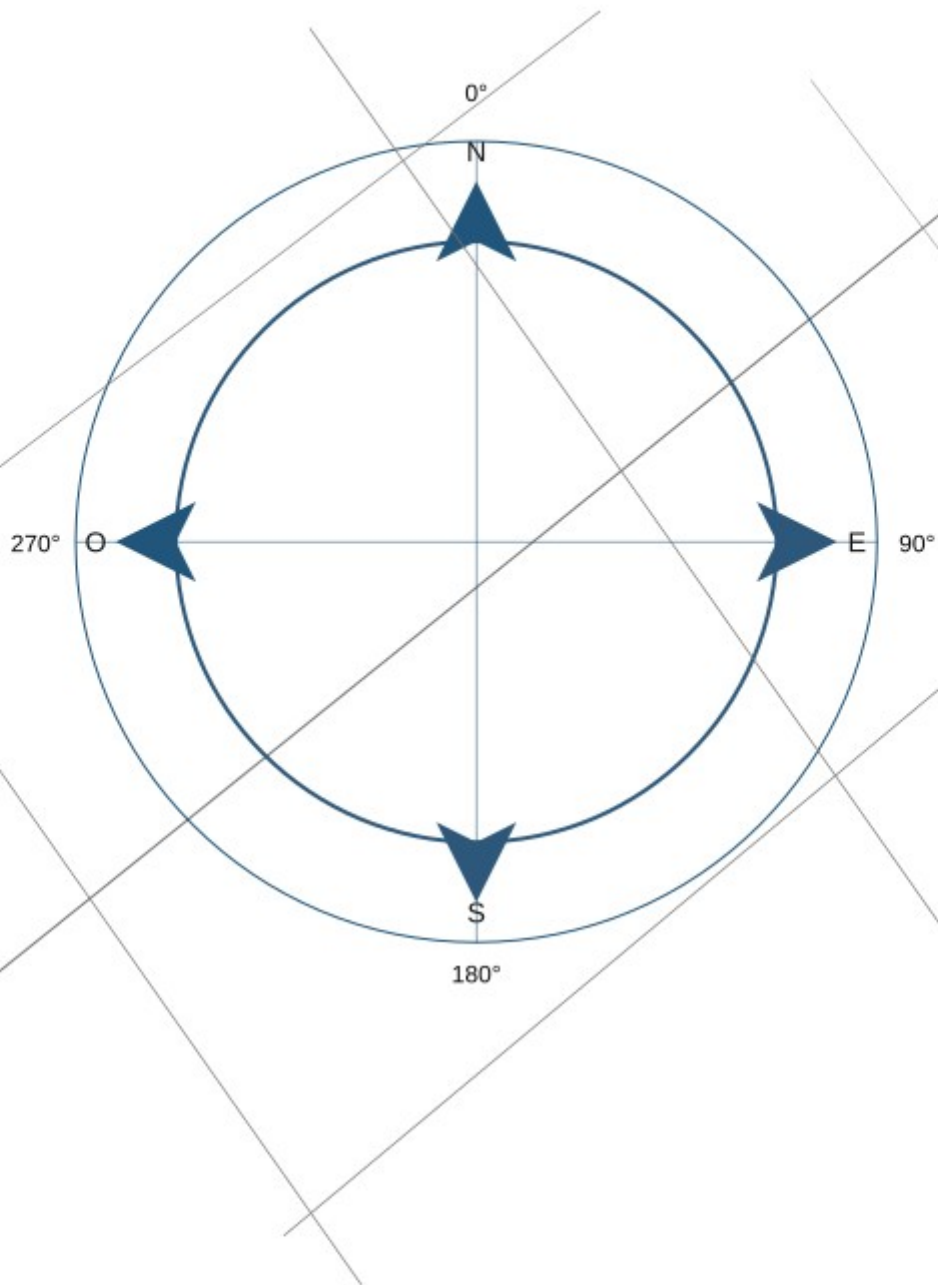




## **MATRIZ DE VALOR VS. INNOVACIÓN**

*Herramienta TAI Dynamics para priorización estratégica de características*



TAI DYNAMICS

## INTRODUCCIÓN

Esta matriz te ayuda a evaluar y priorizar características de tu producto tecnológico basándote en dos dimensiones críticas: el **valor real que aportan a los usuarios** y el **nivel de innovación** que representan.

**Recomendación:** antes de usar esta matriz, utiliza nuestro *Template de Validación de Innovaciones* para analizar en detalle cada característica que consideres innovadora. Esta matriz te ayudará a posicionar estratégicamente todas las características (innovadoras y convencionales) de tu producto.

**Objetivo:** evitar el espejismo de la innovación sin fundamento, priorizando características que generen valor real mientras mantienes un equilibrio estratégico con la innovación genuina.

## CÓMO USAR LA MATRIZ

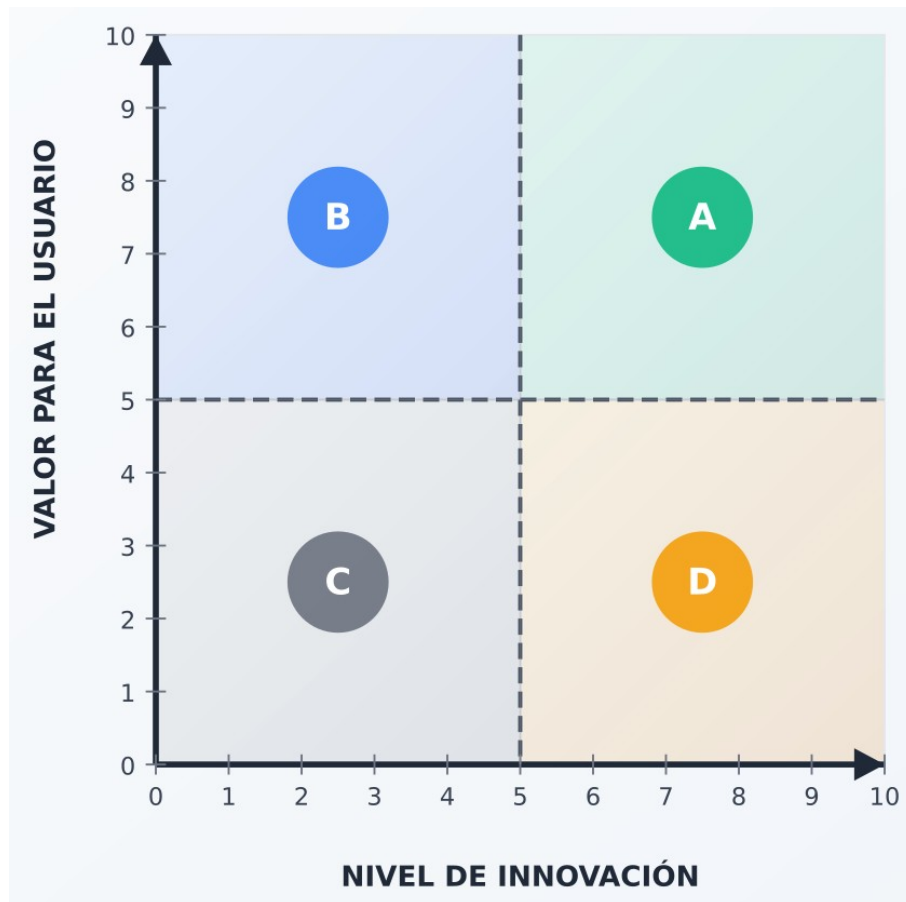
### Paso 1: Lista las características a evaluar

Incluye tanto características innovadoras (que ya analizaste con el Template de Validación) como características convencionales de tu producto:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

## Paso 2: Comprende la matriz y sus criterios

La matriz te ayuda a posicionar cada característica en función de dos dimensiones clave. Observa cómo está estructurada:



### Estructura de la Matriz:

- Eje Vertical (Y): representa el **VALOR** que la característica aporta a los usuarios.
- Eje Horizontal (X): representa el **NIVEL DE INNOVACIÓN** de la característica.
- Cuatro Cuadrantes: cada combinación de alto/bajo valor e innovación tiene una estrategia diferente

### Los cuadrantes se definen así:

- Cuadrante A (Verde): Alto Valor + Alta Innovación = "Innovación con Propósito".
- Cuadrante B (Azul): Alto Valor + Baja Innovación = "Fundamentos Sólidos".
- Cuadrante C (Gris): Bajo Valor + Baja Innovación = "Zona de Desperdicio".

- Cuadrante D (Naranja): Bajo Valor + Alta Innovación = "Trampa de la Innovación".

Ahora, veamos qué significa cada escala:

- **VALOR PARA EL USUARIO (Eje Y)**

Escala de 1 a 10, donde:

- 1-3: valor mínimo o incierto.
- 4-6: valor moderado.
- 7-10: valor alto y comprobado.

Pregúntate:

- ¿Resuelve un problema real y frecuente?
- ¿Los usuarios lo han solicitado específicamente?
- ¿Mejora significativamente la experiencia actual?
- ¿Tiene impacto directo en métricas clave del negocio?

- **NIVEL DE INNOVACIÓN (Eje X)**

Escala de 1 a 10, donde:

- 1-3: Funcionalidad estándar/común.
- 4-6: Mejora incremental.
- 7-10: Innovación disruptiva.

Pregúntate:

- ¿Qué tan diferente es de lo que existe en el mercado?
- ¿Requiere tecnología o enfoques nuevos?
- ¿Podría establecer una ventaja competitiva?
- ¿Qué tan complejo es de implementar?

### Paso 3: Puntúa y posiciona tus características

Tabla de puntuación rápida:

| Característica | Valor (1-10) | Innovación (1-10) | Cuadrante |
|----------------|--------------|-------------------|-----------|
| 1.             |              |                   |           |
| 2.             |              |                   |           |
| 3.             |              |                   |           |
| 4.             |              |                   |           |
| 5.             |              |                   |           |
| 6.             |              |                   |           |
| 7.             |              |                   |           |
| 8.             |              |                   |           |
| 9.             |              |                   |           |
| 10.            |              |                   |           |

### CUADRANTES Y ESTRATEGIAS

#### CUADRANTE A: ALTO VALOR + ALTA INNOVACIÓN (Innovación con Propósito)

- **Estrategia:** prioridad máxima para desarrollo.
- **Acción:** desarrollar con validación intensiva de usuarios.
- **Riesgo:** alto costo de desarrollo, validar muy bien antes de ejecutar.

## CUADRANTE B: ALTO VALOR + BAJA INNOVACIÓN (Fundamentos Sólidos)

- **Estrategia:** desarrollo rápido y eficiente.
- **Acción:** implementar como base sólida del producto.
- **Beneficio:** ROI rápido, satisfacción de usuarios garantizada.

## CUADRANTE C: BAJO VALOR + BAJA INNOVACIÓN (Zona de Desperdicio)

- **Estrategia:** eliminar o posponer indefinidamente.
- **Acción:** no desarrollar, enfocar recursos en otros cuadrantes.
- **Riesgo:** desperdiciar tiempo y recursos sin beneficio claro.

## CUADRANTE D: BAJO VALOR + ALTA INNOVACIÓN (Trampa de la Innovación)

- **Estrategia:** validar valor antes de proceder.
- **Acción:** investigar más a fondo si realmente aportan valor.
- **Alerta:** ¡Cuidado! Aquí está el "Espejismo de la Innovación Sin Fundamento"

## DECISIONES POR CUADRANTE

- **Cuadrante A (Alto Valor + Alta Innovación):**
  - ✓ Validar intensivamente con usuarios.
  - ✓ Asegurar recursos suficientes.
  - ✓ Planificar lanzamiento estratégico.
  - ✓ Preparar plan de comunicación.
- **Cuadrante B (Alto Valor + Baja Innovación):**
  - ✓ Desarrollar rápidamente.
  - ✓ Usar como base del producto.
  - ✓ Optimizar para eficiencia.

- ✓ Medir impacto en satisfacción.
- **Cuadrante C (Bajo Valor + Baja Innovación):**
  - ✓ Eliminar de roadmap.
  - ✓ Documentar decisión.
  - ✓ Reasignar recursos.
  - ✓ Considerar en futuro lejano.
- **Cuadrante D (Bajo Valor + Alta Innovación):**
  - ✓ Investigar valor real.
  - ✓ Buscar evidencia de necesidad.
  - ✓ Considerar pivote de enfoque.
  - ✓ Evaluar si resuelve problema diferente.

## REFLEXIONES Y APRENDIZAJES

### Análisis de resultados

- ¿Qué porcentaje de tus características cayó en cada cuadrante?
  - Cuadrante A: \_\_\_\_%
  - Cuadrante B: \_\_\_\_%
  - Cuadrante C: \_\_\_\_%
  - Cuadrante D: \_\_\_\_%

### Reflexiones clave:

- **Si tienes muchas características en Cuadrante D:**
  - Podrías estar priorizando innovación sobre valor.
  - Necesitas investigar mejor las necesidades de usuarios.
  - Riesgo de caer en "Espejismo de Innovación Sin Fundamento".

- **Si tienes muchas características en Cuadrante B:**
  - Tienes una base sólida para el producto.
  - Podrías necesitar más diferenciación competitiva.
  - Excelente para generar satisfacción de usuarios.
- **Si tienes muchas características en Cuadrante A:**
  - Excelente balance estratégico.
  - Asegúrate de tener recursos suficientes.
  - Valida intensivamente antes de desarrollar.

**Documento preparado por TAI Dynamics**  
**Contacto: [webmaster@taidynamics.com.ar](mailto:webmaster@taidynamics.com.ar)**  
**[www.taidynamics.com.ar](http://www.taidynamics.com.ar)**

**Transformamos Ideas en Proyectos Tecnológicos Viables**  
**© 2025 TAI Dynamics. Todos los derechos reservados.**