

**STEVE CIESINSKI, ASESOR EN DESARROLLO Y MARKETING
ESTRATÉGICO****Experto propone cinco disciplinas para levantar proyectos exitosos**

En Chile asesora a una serie de compañías tecnológicas emergentes para llevarlas a conseguir una propuesta ganadora en materias de emprendimiento.

“Unas de las primeras cosas que se suele menospreciar es saber escuchar, cuando debiera ser la habilidad número uno”. La frase corresponde a Steve Ciesinski, experto norteamericano en desarrollo de innovación, marketing estratégico y programas corporativos de SRI International, quien estuvo en Chile hace unos días invitado por la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad Diego Portales.

El principal responsable de las actividades de I+D en la mencionada entidad de investigación independiente -ligada en sus inicios al Stanford Research Institute-, aterrizó en nuestro país para asesorar a una serie de compañías tecnológicas emergentes, Momento Cero e Intelidata entre ellas, pero sobre todo llegó para compartir su receta para desarrollar propuestas o proyectos exitosos en materias de emprendimiento e innovación.

Modelo de gestión

En ese sentido, Ciesinski propone un modelo que le ha dado excelentes resultados; las llamadas “cinco disciplinas de la innovación”. **“Cuando inicias un nuevo proyecto lo primero que haces es tener mucho contacto con los clientes, antes incluso que comience el proyecto, escucharlos y descubrir sus necesidades.** Esa es la primera clave”, explica el asesor de varias empresas con base en Silicon Valley.

“La segunda es tener un buen modelo de negocios, porque si bien lo primero es escuchar la voz del cliente, no basta con resolver el problema detrás, tienes que encontrar un modelo de negocios que te permita entregarle ese valor al usuario o consumidor, pero asimismo también poder monetizar internamente ese valor en forma sostenida, porque si no, no tienes negocio”, aclara.

Un tercer elemento de importancia es encontrar el concepto del “Campeón”. **“Debe ser apasionado y ambicioso,** y tiene que tener, además, un cierto carisma”, señala, agregando que la persona que debe liderar el proceso de creación de la solución, debe motivar a su equipo a trabajar de buena manera y de forma coordinada. Para el académico de la escuela de negocios de la Universidad de Stanford, **la cuarta y quinta clave son consecuencia directa de los factores anteriores.** El cuarto punto es configurar adecuadamente un equipo o team, mientras **que la quinta clave “es cuando el equipo está alineado”**, sentencia.

Fuente: df.cl Sebastián Vega.

Lunes 11 de abril de 2011

www.sigweb.cl

info@sigweb.cl