

۷ اشتباهی که مردم در مورد نوآوری در کسب و کار انجام می دهند.

بسیاری از صاحبان کسب و کار و کارآفرینان نمی توانند از ایده های نوآورانه در تجارت و کار خود بهره ببرند. آن ها می خواهند کسب و کار خود را با محصولات رقابتی توسعه دهند ولی با سیستم ها و فزونی که ایده های باارزش را تولید می کند آشنایی ندارند.

۱. معتقدند نوآوری هزینه بالایی دارد.

نوآوری لازم نیست پیچیده و زمان بر باشد. آموختن سیستمی که ایده ها را شناسایی کند و توسعه دهد کمی زمان خواهد برد، اما باعث می شود از طریق کالاها و روش های جدید که به وجود می آورد بازگشت داشته باشد. وقتی تیم کاری شما آموخت که چگونه بازگشت سرمایه داشته باشد، خلق ایده های جدید برایتان به عادت تبدیل می شود.

۲. منتظر ماندن برای بزرگ شدن

منتظر ماندن برای اینکه تجارت شما به اندازه خاصی برسد یک اشتباه رایج است. کسب و کارهای کوچک بهتر و سریعتر می توانند نوآوری ایجاد کنند. این سرعت و انعطاف پذیری اجازه می دهد آن ها تولیدات را به سرعت وارد بازار کنند و خود را به عنوان رهبر بازار معرفی نمایند.

۳. فکر می کنند نوآوری ربطی به رشته کاری آن ها ندارد.

بسیاری ندانسته بر این باورند که نوآوری و خلاقیت فقط مخصوص شرکت های متکی بر فناوری است. حقیقت این است که اینطور نیست. کسب و کارها در هر صنعتی می توانند نوآوری را اعمال کنند و موقعیتی قوی در بازار بدست آورند. مقاله های اقتصادی جدید به بحث در مورد برنامه های نوآورانه برای شرکت هایی که در غذا، بانکداری و پوشاک فعالیت می کنند می پردازد. از این دام به نفع خود استفاده کنید. سیستم خلاقانه خود را ایجاد کنید تا از رقیبان خود جلو بزنید.

۴. ناتوانی در دخیل کردن تمام اعضای تیم

هر فرد در سازمان شما تجربیات و دیدگاه منحصر به فرد خود را در زمینه های مختلف تجارت دارد. با این حال، بسیاری از رهبران کسب و کارها نوآوری را محدود به تعداد کمی از افراد می کنند. با وجود این که این افراد مهم هستند ولی این طرح ممکن است در شناسایی ایده های با ارزش ناتوان بماند.

اشخاصی که در بیرون از محدوده توسعه تولیدات هستند نسبت به افراد داخل آن دارای مزیتی هستند، آن ها محدود به "روشی که همیشه کارها از این طریق انجام می شوند" نیستند. به جای آن، آن ها به آزادی می توانند از دیدگاه های مختلف به مشکلات نگاه کنند و خود را محدود به کالاهای کنونی شرکت نمی کنند.



۵. نداشتن سیستم برای شناسایی ایده های جدید

کسب و کارهای موفق برای شناسایی ایده های خلاقانه نظام خاصی دارند. از آنجائیکه بسیاری از خلاقیت ها مشکلات را حل می کنند فرآیند نوآوری با پیدا کردن فرصت ها آغاز می شود تا راه حل های خلاقانه را رشد دهد. بسیاری از ایده ها تغییرات افزایشی هستند نه کالاهای جدید انقلابی.

مشکلات و نیازهای برآورده نشده را شناسایی کنید و اجازه دهید تیم شما نوآوری هایی برای تقابل با آن ها ارائه دهد. این فعالیت ها را زمان بندی کنید تا خلق ایده های جدید ادامه پیدا کند.

۶. ارزیابی نکردن جامع ایده ها قبل از تصمیم گیری

شناسایی ایده ها عملی مهم است. اما شما نیاز است ایده ها را ارزیابی کنید و بهترین آن ها را بکار گیرید تا کسب و کارتان در مسیر توسعه قرار گیرد. وقتی ایده ها را ارزیابی می کنید از افراد مختلف در قسمت های مختلف کار خود نظر بخواهید. یک تیم "ارزیابی نوآوری" که شامل قسمت های فروش، بازاریابی، خدمات مشتریان، توسعه کالا و پرسنل تولید شود را ایجاد کنید. به یاد داشته باشید که از مشاورین هم بازخورد دریافت کنید. هر شخص تجربه متفاوتی دارد و دید متفاوتی پیشنهاد خواهد کرد. این گوناگونی کمک می کند تا با ارزش ترین ایده ها شناسایی شود و به کار گرفته شود.

۷. ناتوانی در بزرگداشت نوآوری ها

نوآوری لازم نیست کسل کننده باشد. اگر تا حالا با یک شرکت خلاق کار نکرده اید ممکن است به این موضوع نرسید که نوآوری می تواند جالب باشد. هر قدر شما خلاقیت را تشویق بکنید شرکت شما نوآورانه تر خواهد شد. به تفکر خلاقانه جایزه بدهید و از آن هایی که ایده های بزرگی دارند قدردانی کنید. مسابقات نوآوری ترتیب دهید. جلسات بارش فکری (brainstorm) و دیگر فعالیت هایی که کسب و کار نوآورانه را تشویق می کند توسعه دهید.

گردآوری و ترجمه: سعید عابدی

منبع: <http://www.entrepreneur.com>