



هفت منبع نوآوری

پیتر دراگر در کتاب فوق‌العاده خود «نوآوری و کارآفرینی» هفت منبع نوآوری در کسب‌وکارها را توضیح می‌دهد. اگر در جست‌وجوی روش‌هایی خلاقانه برای رشد کسب‌وکار خود هستید، کارتان را با این هفت منبع نوآوری آغاز کنید.

۱. رویداد غیرمنتظره

رویداد غیرمنتظره می‌تواند یک صنعت را دگرگون کند. منظور از رویداد غیرمنتظره موفقیت، شکست یا رویداد خارجی غیرمنتظره‌ای است که منجر به فرصت جدیدی در کسب‌وکار شود یا آن را نمایان سازد.

پیر امیدیار مجموعه‌ای از جعبه‌های شیرینی داشت که می‌خواست آن‌ها را در بازار آزاد بفروشد. از آنجا که وب‌سایتی نداشت، ebay را خلق کرد تا آن‌ها را به افرادی بفروشد که بیشترین قیمت را برایشان می‌پرداختند. استقبال آنقدر زیاد و غیرمنتظره بود که تصمیم گرفت با استفاده از این مدل مزایده محصولات دیگری هم بفروشد. این

موفقیت غیرمنتظره که پیر آن را به سرعت تشخیص داد و در آن سرمایه‌گذاری کرد، او را به یکی از ثروتمندترین مردان دنیا تبدیل کرد. بسیاری از پیشرفت‌های نوآورانه در کسب‌وکار، نتیجه یک شکست غیرمنتظره بوده‌اند. اغلب، شکست غیرمنتظره یک محصول منجر به تفکر و طراحی مجدد و خلق محصولی بسیار محبوب می‌شود.

۲. ناسازگاری

یک منبع دیگر نوآوری عدم سازگاری بین واقعیت موجود و چیزی که باید باشد، است. به عبارت دیگر، وقتی کارها قرار است به شکل مشخصی اتفاق بیفتد اما چنین نمی‌شود، عدم سازگاری روی می‌دهد. به کسب‌وکار امروز خود نگاهی بیندازید. آیا رویدادی در کسب‌وکار یا در تقاضای بازار اتفاق می‌افتد که با آنچه قبلاً انتظار داشته‌اید، متفاوت است؟ همه این ناسازگاری‌ها می‌تواند منبعی برای تولید محصولات و خدمات نوآورانه‌ای باشد که کسب‌وکارتان را متحول می‌کند.

۳. نیاز به فرایند

یکی دیگر از منابع مهم نوآوری، نیاز به فرایندی خاص است. گاهی برای غلبه بر مشکلات و کمبودهای شرکت به تکنولوژی، تکنیک یا سیستمی نیاز دارید. همین موضوع باعث توسعه فرایندی می‌شود که کاربردهای تجاری دارد. این فرایند باعث می‌شود بر عوامل محدودکننده غلبه کرده، بر بازار تسلط یابید. وقتی تام موناگان ایده ارسال پیتزا در ۳۰ دقیقه یا کمتر را مطرح کرد، مالکان پیتزا فروشی که او در آن کار می‌کرد، این کار را غیرممکن خواندند؛ زیرا هر پیتزا پس از سفارش باید به سلیقه مشتری آماده، پخته، بسته‌بندی و ارسال می‌شد. انجام این فرایند در کمتر از ۳۰ دقیقه ممکن نبود.

دلیل پیشرفت موناگان ساده بود. او بر اساس تجربه ارسال پیتزا و تحقیقات بازار دریافت ۲۰ درصد انواع پیتزاها، ۸۰ درصد سفارشات را پوشش می‌دهد. سپس تصمیم گرفت پیتزا فروشی خود را باز کند و فقط ۸ نوع پیتزا ارائه کند که از نظر اندازه و محتویات محبوبیت بیشتری داشتند. او محبوب‌ترین پیتزاها را از قبل ترکیب و آماده می‌کرد و هنگام دریافت سفارش فقط لازم بود آن‌ها را بپزد. خیلی زود و در زمان کوتاهی پیتزا دومینو ۸۰۰۰ رستوران در سراسر دنیا افتتاح کرد.

چگونه می‌توانید فرایندی را تغییر یا توسعه دهید تا به شما امکان دهد خدماتی بهتر، سریع‌تر، ارزان‌تر یا مناسب‌تر از رقبا به مشتریان ارائه کنید؟ یک تغییر یا بهبود کوچک در فرایند تولید و ارسال محصول می‌تواند «عامل برد» صنعت را از آن شما کند.

۴. تغییر در ساختار صنعت

تغییر در ساختار صنعت در نتیجه مجموعه‌ای از عوامل مختلف، چهارمین منبع نوآوری است. یک مثال خوب معرفی آیفون اپل در سال ۲۰۰۶ است که با گوشی‌های هوشمند اندرویدی خود به سامسونگ زیان زیادی وارد کرد و در مدت ۵ سال باعث شد سهم بازار بلک‌بری و نوکیا که به ترتیب بر بازار گوشی‌های تجاری و موبایل مسلط بودند به کمتر از ۱۰ درصد سهم قبلی‌شان برسد.

هر کشف جدید، هر پیشرفت جدید در تکنولوژی، هر ابتکار رقابتی که صنعت را متحول یا دگرگون کند، مولد فرصت‌هایی برای ارائه محصولات و خدمات جدید است که می‌تواند در بازارهای بسیار متغیر امروز به شدت سودآور باشد.

۵. تغییرات جمعیتی

تغییرات جمعیتی موجب نوآوری‌های فراوانی در بخش‌های دولتی و خصوصی کشورها و دنیا شده است. در ۲۰ سال آینده، نسل جنگ جهانی با نرخ ۱۰.۰۰۰ نفر در روز

بازنشسته می‌شوند. نیازها، خواسته‌ها و ترجیحات شهروندان سالخورده از نظر شیوه زندگی، سلامت، درمان، مسافرت، حمل‌ونقل و هر حوزه دیگر، بازارهای عظیمی برای محصولات و خدمات جدید و سود کلانی برای بسیاری از مدیران و شرکت‌های نوآور ایجاد می‌کند.

جابه‌جایی جمعیت در ایالات متحده از سواحل شمالی و شرقی به سوی ایالت‌های گرم‌تر جنوبی و غربی، تغییرات و فرصت‌های وسیعی برای ساخت خانه، فروشگاه‌های خرده‌فروشی، خدمات درمانی، محصولات و خدمات مختلف زندگی، مراقبت‌های پزشکی و حوزه‌های بی‌شمار دیگر به وجود آورده است.

یکی از اساسی‌ترین جابه‌جایی‌های جمعیت از ایالت‌های با مالیات‌های زیاد به سوی ایالت‌های با مالیات‌های کم بوده است؛ برای مثال تگزاس به خاطر عدم دریافت مالیات بر درآمد و سیستم قانون‌گذاری تجاری مطلوب نسبت به ۴۹ ایالت دیگر، در پنج سال اخیر شغل‌های جدید بیشتری ایجاد کرده است. این روندها همچنان ادامه دارد.

۶. تغییر در ارزش‌ها و نگرش‌ها

تغییر در نگرش‌ها هم به نوآوری منجر می‌شود؛ برای مثال، امروزه نسل جدید تاکید بیشتری بر غذاهای سالم و تناسب اندام دارد. تلاش برای داشتن عمر بیشتر، سلامت بهتر و انرژی بیشتر موجب تقویت صنعت مواد غذایی طبیعی و ویتامین‌ها شده است. متوسط عمر از ۶۰ سال در ۱۹۳۵ به ۸۰ سال در ۲۰۱۴ افزایش یافته است. افراد بیشتری می‌خواهند بیشتر، بهتر و سالم‌تر از گذشته زندگی کنند. این اشتیاق از سوی میلیون‌ها مصرف‌کننده نسبتاً ثروتمند فرصت‌های کاری فراوانی برای کارآفرینان نوآور ایجاد کرده است که می‌توانند محصولات و خدمات جدیدی را برای تامین این نیازها ارائه کنند.

۷. دانش جدید

دانش جدید، چه علمی باشد چه غیرعلمی، روندهای اقتصادی، فرصت‌ها و حتی صنایع کاملاً جدیدی را خلق می‌کند.

امکان اجرا کردن همه عملیات یک کامپیوتر شخصی روی تبلت‌هایی مثل آی‌پد اپل دنیای پردازنده‌های قابل حمل را متحول کرده و منجر به کاهش شدید فروش کامپیوترهای خانگی و جنگ‌های قیمتی شده است که بسیاری از شرکت‌های پیشرو در صنعت کامپیوترهای شخصی را به ورشکستگی کشانده است. هم‌اکنون میلیون‌ها و میلیارد‌ها دلار فروش و درآمد، سهم شرکت‌هایی می‌شود که اپلیکیشن‌های جدید برای موبایل و خدمات جدیدی برای صاحبان تبلت‌ها تولید می‌کنند.

البته دانش جدید نامعتبرترین منبع نوآوری است زیرا خیلی طول می‌کشد تا وارد بازار شود و حدس زدن عاقبت آن بسیار دشوار است.