

فراگرفتن چه مهارت هایی برای ایجاد نوآوری در کسب و کار لازم است؟



تصور خیلی از مردم از نوآوری و ایده پردازی این است که کارهایی را ارائه دهند که تا به حال از عهده ی هیچ کسی بر نیامده است و بیشتر عمرشان را در پی این هستند که ایجاد نوآوری کنند. آنها شب و روز وقتشان را برای ایده پردازی و نوآوری تلف می کنند و متأسفانه کسب و کارشان روز به روز رو به افول می رود.

هر ایده و نوآوری تا زمانی که در ذهن باشد و به مرحله ی اجرا در نیامده باشد به درستی نمی تواند مشتریان را به سمت خودش جذب کند. [رمز موفقیت در کسب و کار](#) ایجاد نوآوری است و آن هم زمانی که به مرحله ی اجرا در آمده باشد.

با ایجاد نوآوری در کسب و کارتان گامی بلند به سوی موفقیت بر خواهید داشت و همچنین می توانید از رقبایتان پیش بیفتید. نوآوری های خلاقانه می تواند [رشد و توسعه ی کسب و کارتان](#) را تضمین کند. با ایجاد نوآوری های جدید در کسب و کارتان این رقبایتان هستند که از کار شما کپی برداری می کنند و همیشه یک قدم عقب تر از کسب و کارتان خواهند بود.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله ۴ راه برای ایجاد نوآوری در کسب و کار را به شما خواهد آموخت. این روش ها تضمین کننده ی این هستند که در کسب و کارتان بهترین باشید.

با ما همراه باشید

۱. تغییر پذیر باشید

برای رشد و پیشرفت کسب و کارتان سعی کنید از نوآوری های جدید و به روز استفاده کنید



ایجاد نوآوری جدید مستلزم این است که مدام در حال تغییر و به روز رسانی باشد. دلیل این موضوع این است که دنیای ما روز به روز در حال تغییر است. وسایل، نرم افزارها، سخت افزارها، دنیای اینترنت، اپلیکیشن ها و هزاران فناوری جدید هر روز وارد صحنه ی رقابت در دنیای کسب و کار می شوند.

همین مورد باعث شده تا کسب و کارها هم برای ایجاد نوآوری دست به دامان فناوری های جدیدی شوند که روزانه وارد بازار می شوند. اگر می خواهید نوآوری های خلاقانه داشته باشید پیشنهاد می کنیم قبل از هر چیزی تحلیل رقبا را به خوبی انجام دهید.

در این روش شما خواهید فهمید که رقبایتان از چه فناوری برای ایجاد نوآوری استفاده می کنند و برای این منظور می توانید به دو روش عمل کنید:

✓ روش اول: همان فناوری که رقبایان استفاده می کنند را تغییر دهید و به شکلی جدیدتر استفاده کنید.

✓ روش دوم: از فناوری های جدیدتری که رقبایان از آن آگاه نیستند استفاده کنید.

به هر حال استفاده از هر دو روش مستلزم این است که وقت و زمان زیادی را سپری کنید تا به نتیجه ی خوبی دست پیدا کنید.

۲. ایجاد نوآوری مستلزم نگاهی متفاوت به اطراف است



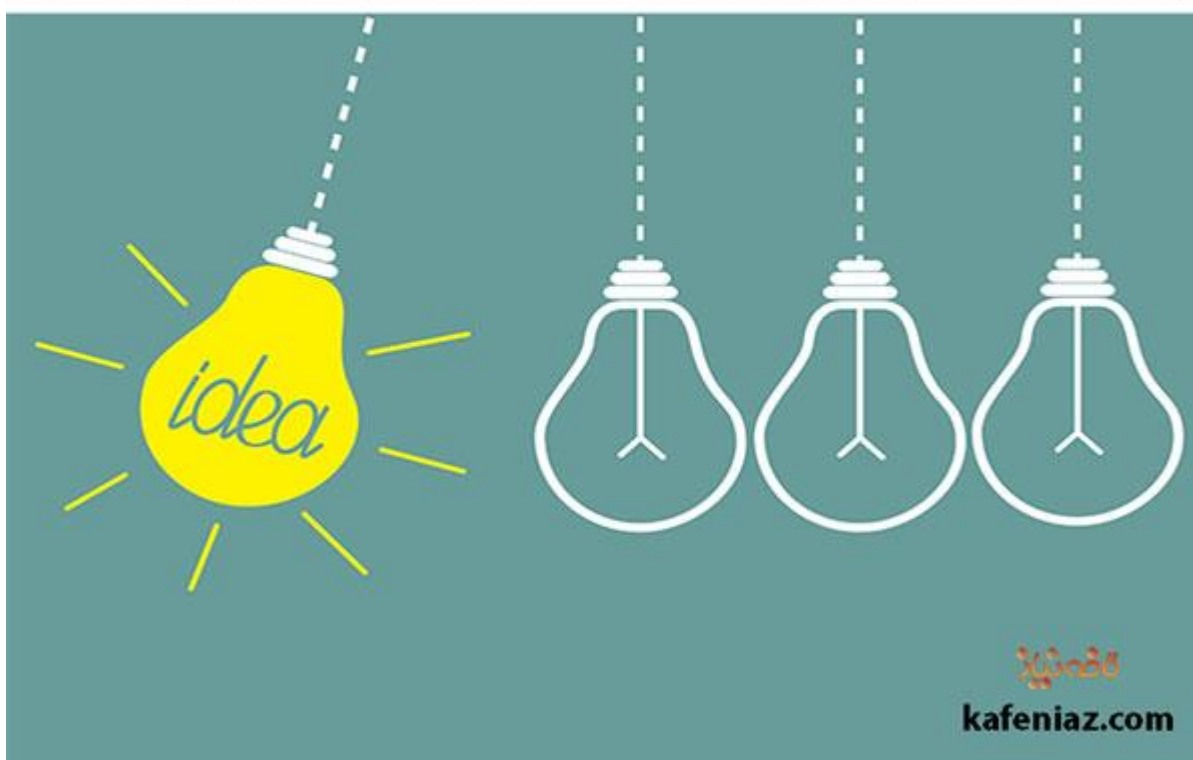
کسب و کارهایی که در طول حیات کاریشان مدام در حال ایجاد نوآوری، تغییر، رشد و پیشرفت هستند به این خاطر است که از مسائل و مشکلات به وجود آمده، در کسب و کارشان نوآوری به وجود آورده اند. این کسب و کارها نگاهی کاملاً متفاوت به اطرافشان داشته اند و با یک حس کنجکاوی و موشکافانه تمام مسائل را برطرف کرده اند.

تمرکز و دقت داشتن روی مسائل و مشکلات و نحوه ی برطرف کردن آن باعث می شود تا برای حل کردن آن هیچ گاه هراسی به دل راه ندهید و با آرامش کامل از دل همین مشکلات، ایجاد نوآوری کنید.

به طور مثال آقای "هاینه آلماگنیه" مخترع اسپری مخصوص داوری در جام جهانی ۲۰۱۴ را در نظر بگیرید. این شخص با نگاهی کاملاً متفاوت به مسائل باعث شد هم مشکلات داوران را برای تشکیل خط دفاع در موقع ضربات آزاد حل کند و هم خودش را ثروتمند کرد.

۳. برای ایجاد نوآوری هر ایده ای دارید سریعاً اقدام کنید

اجرای سریع ایده و نوآوری می تواند کسب و کارتان را از رقبا جلو بیندازد



رمز موفقیت در ایجاد نوآوری، اقدام و عمل است. اگر نوآوری و ایده ای جدید به ذهنتان رسیده است سریعاً آن را روی کاغذ یادداشت کنید و در مورد آن به خوبی فکر کنید. اگر مطمئن هستید که نوآوری هایتان در کسب و کارتان رشد و پیشرفت به وجود می آورد پس وقت را تلف نکنید و سریعاً دست به کار شوید قبل از اینکه رقبایتان، ایده تان را کپی برداری کنند.

ارزش هر نوآوری و ایده زمانی است که آن را به مرحله ی اجرا در بیاورید و همچنین این نوآوری بتواند در کسب و کارتان تحولی عظیم در جذب مشتری و افزایش فروش به وجود بیاورد.

۴. با استفاده از شبکه های اجتماعی، جذب نوآوری کنید

شبکه های اجتماعی می تواند بهترین نوآوری ها و خلاقیت ها را برای کسب و کارتان به ارمغان بیاورد



از قدرت شبکه های اجتماعی در این مرحله غافل نشوید. شبکه های اجتماعی به خاطر گستردگی اش به راحتی می تواند بین شما و مخاطبین پل ایجاد کند که فرصت ها، ایده ها و نوآوری های جدید را به سمت کسب و کارتان جذب کنید.

در شبکه های اجتماعی می توانید یک کمپین تبلیغاتی ایجاد کنید و با افراد زیادی در تمام دنیا ارتباط برقرار کنید و بهترین ایده ها و نوآوری ها را برای پیشرفت کسب و کارتان پیدا کنید.

سخن آخر

ایجاد نوآوری بهترین راه ممکن برای جذب مشتری و افزایش فروش است. تفکر و تمرکز زیاد روی این موضوع می تواند شما را در بین رقبای در بهترین رتبه قرار دهد. پیشرفت و ترقی کسب و کارتان به ایجاد نوآوری های مستمر نیازمند است. از این مورد غافل نشوید.