

# النظام البيئي لابتكار الشركات: فهم المؤثرين والتوترات والأسئلة الاستراتيجية الرئيسية

لماذا ابتكار الشركات صعب للغاية؟ لأنه يجب موازنة تحالف واسع من المؤثرين، داخل وخارج مؤسستك، من أجل ترسيخ الابتكار الحقيقي - ولا تشترك الجهات المستهدفة المختلفة دائمًا في نفس الدوافع والحوافز. استخدم هذه الخريطة وأسئلة المناقشة أدناه لإشراك المؤثرين وبدء المحادثات وبناء فهم مشترك للأهداف المشتركة، حتى تتمكن من العمل معًا لإحراز تقدم ذي مغزى.

## مبادرات ابتكار جديدة

تميل مبادرات الابتكار إلى الجلوس على حافة العمل، دون موارد أو اهتمام مثل ذلك التي تحصل عليه أهداف الشركة الرئيسية.

### ١٠ مسرح الابتكار

قريبًا... أروع مشهد رأيته على الإطلاق! شاهد الرئيس التنفيذي يوزع الجوائز. تشارك Marvel كمتحدث رئيسي أسرار الأفكار الرائعة في ٦٠ دقيقة أو أقل. يمكن أن يكون الأمر مثيرًا في المرة الأولى، لكن هل سيعود الناس لإكمال العرض؟

### ١١ مختبرات وحاضنات الابتكار

في أفضل حالاتها، تخلق مختبرات الابتكار مكانًا جديدًا لاستكشاف التقنيات الجديدة وبناء النماذج الأولية والتعاون مع العملاء. في أسوأ حالاتها، إنها عروض ديزني تهدف إلى إثارة إعجاب الزوار والموظفين المحتملين.

### ١٢ مسرعات الشركات

من خلال الهيكل والتسويق المناسبين، يمكن للمسرعات جذب الشركات الناشئة العاملة في صناعتك ومن المحتمل أن تثير الاستثمارات والاختبارات التجريبية والشراكات.

### ١٣ فريق تطوير المنتجات أو الخدمات التي سيتم تطويرها بعد ذلك وفقًا للطريقة المعتادة

يمكن لهذا الطاقم، المعزول عن المطالب على المدى القريب، التركيز على مشاريع «السما الزرقاء» ذات الإمكانيات الكبيرة. المخاطرة؟ الدعم غير الكافي من الأعمال الأساسية عندما يحين وقت الإطلاق.

### أسئلة للمناقشة:

ما هي النتيجة المتوقعة من مبادرتك الابتكارية، على أي إطار زمني؟ ما هي الموارد التي ستحتاجها؟

## النظام الإيكولوجي للشركات الناشئة

مع وجود العديد من الاجتماعات، قد يكون من الصعب على المديرين التنفيذيين الهروب من المبنى. تسعى فرق الابتكار إلى تغيير هذه الديناميكية من خلال إنشاء طرق جديدة للتواصل مع (٤) شركة ناشئة، (٥) باحثًا جامعيًا، (٦) من أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية، وحتى (٧) مخترعًا منفردًا قد يقدمون حلولًا فائزة لمنافسة الاستعانة بالجمهور.

### أسئلة للمناقشة:

كيف يمكنك تقليل احتكاك العمل مع الغريب، ووضع شركتك على أنها «الشريك المفضل» في مجال صناعتك أو عمك؟

### العملاء

في معظم الشركات، تشعر أقسام المبيعات والتسويق بأنها «تمتلك» علاقة العملاء، لكن عددًا متزايدًا من الشركات التي تبني مفاهيم «بدء التشغيل» أو «التفكير في التصميم» أو «إنشاء العملاء المشترك» وتسمح لمزيد من الموظفين للتفاعل مع العملاء. حتى عندما لا يؤدي ذلك إلى إيرادات جديدة، يمكن أن يعزز ولاء العملاء، وهو أمر مريح دائمًا.

### أسئلة للمناقشة:

ما هي العوائق الموجودة أمام جلب العملاء إلى عملية الابتكار؟ كيف يمكنك اختبار المفاهيم الجديدة بسرعة معهم؟

## أساس الشركة

### ١ الرئيس التنفيذي وفريق القيادة

في بعض الشركات، يكون المدير التنفيذي الوحيد على مستوى C هو المشجع الرئيسي للابتكار. تستفيد مجموعات الابتكار من دعم أوسع في جميع أنحاء الأعمال الأساسية، على الرغم من أنه من الأفضل تجنب إنشاء لجنة ابتكار مكونة من ٢٠ شخصًا يمكنها العثور على الكثير من الأسباب للقضاء على المشاريع الواعدة.

### ٢ وحدة الأعمال

تميل وحدات الأعمال إلى الرغبة في أفكار تدريجية يمكن أن تحقق إيرادات على المدى القصير، بدلًا من الابتكارات المزعزعة التي قد تقوض العرض الحالي.

### ٣ تكنولوجيا المعلومات ٤ المالية ٥ الموارد البشرية ٦ والتسويق

يمكن لبعض هذه الوظائف إبطاء زخم فرق الابتكار، أو التركيز على المخاطر أو اتباع «الإجراء القياسي». قد يشعر البعض أنه يجب عليهم امتلاك الابتكار. من الأفضل البدء في تنمية الحلفاء مبكرًا وليس متأخرًا.

### ٧ تطوير الشركات

«شراء الابتكار» من خلال عمليات الاستحواذ هو شيء تفضله العديد من الشركات على الابتكار العضوي، على الرغم من أن السعر يمكن أن يكون باهظًا ويمكن أن يمثل التكامل تحديًا.

### ٨ البحث والتطوير

تشعر الشركات التي لديها مجموعات بحث وتطوير طويلة الأمد أحيانًا بالإحباط. هل يجب أن تأتي جميع الأفكار حول مستقبل العمل من البحث والتطوير؟ يمكن أن تكون هذه المجموعات أيضًا منعزلة ومتردة في الحصول على حلول من خارج الشركة. لكن البحث والتطوير بشكل صحيح يمكن أن يجذب أفضل المواهب ويخلق ميزة تنافسية.

### ٩ المبيعات والدعم

يمكن أن تكون المبيعات مصدرًا غنيًا للرؤى حول مشاكل العملاء، والتي سيكون من الحكمة معالجة مجموعات الابتكار. يمكن لفرق المبيعات والدعم أيضًا أن تشعر بالحنن بشأن بيع شيء يصعب دعمه، أو بسعر منخفض جدًا، أو يعتمد على نموذج عمل مختلف.

### أسئلة للمناقشة:

ما هي الحوافز التي يمكنك وضعها لهذه الدوائر لتبني أفكار جديدة والمساعدة في إطلاقها، بدلًا من إحداث ثغرات وحجب الموارد؟

