

Três dicas práticas e rápidas para turbinar  
a inovação dos seus negócios

# **COMO INOVAR RAPIDAMENTE SUA EMPRESA?**



JOSÉ ADRIANO FRANCISCO

## Sumário

O QUE SIGNIFICA INOVAÇÃO PRA VOCÊ?.....	3
EM QUE ASPECTOS A INOVAÇÃO PODE INFLUENCIAR RAPIDAMENTE SUA EMPRESA? .....	4
COMO MINHA EMPRESA PODE INOVAR RAPIDAMENTE PARA OBTER RESULTADOS SATISFATÓRIOS? .....	6
QUAIS INVESTIMENTOS PODEM INOVAR RAPIDAMENTE MINHA EMPRESA E LEVÁ-LA A OBTER RESULTADOS? .....	7
CONCLUSÃO .....	9

## O QUE SIGNIFICA INOVAÇÃO PRA VOCÊ?

Novidade, coisas novas, lançamentos, tecnologias?

Vou explicar desde o princípio. Na própria etimologia da palavra, inovação deriva do latim *innovare*, que simplesmente significa incorporar, trazer para dentro, inserir o novo, a novidade.

Dessa forma, literalmente a inovação significa simplesmente renovação. Entretanto essa concepção é incompleta, visto que se confunde com mudança, novidade, invenção, etc.

Vamos ver umas abordagens mais clássicas. *Joseph Alois Schumpeter* foi um economista e cientista político austríaco; primeiro teórico clássico da inovação, em 1934 afirmou que esta representa um ato radical que envolve a introdução de um novo elemento ou a combinação de elementos antigos como motor para obter resultados, e foi um dos primeiros a considerar as inovações tecnológicas como motor do desenvolvimento capitalista.

Nesse sentido a inovação é caracterizada por combinações de recursos que geram novos produtos, novos processos, novos mercados, novas formas de organização e novos materiais. Ainda, em 1942, Schumpeter amplia seus escopos, e afirma que: *“inovação é a reforma ou revolução de um padrão de produção a partir da exploração de uma invenção, ou de forma mais geral, uma possibilidade tecnológica original,*

*para a promoção de um novo produto ou serviço gerando melhores resultados”.*

## **EM QUE ASPECTOS A INOVAÇÃO PODE INFLUENCIAR RAPIDAMENTE SUA EMPRESA?**

No contexto atual, o conceito de inovação é abrangente e pode envolver:

**O produto** – através da introdução de um bem ou serviço novo de qualidade significativamente e de valor para o cliente, melhorando suas características ou usos previstos, encantando o cliente e fazendo mais do que ele espera.

**O processo** – por meio da implementação de um método de produção inovador, fazer diferente e melhor o que todos sempre fizeram igual, investindo e mantendo um controle que envolve a qualidade dos serviços, agilidade, disponibilidade de informações, redução de custos, desperdício, etc., e também uma distribuição rápida, eficaz e segura.

**O marketing** – pela introdução de mudanças no composto mercadológico, que contempla em grande parte o apelo visual, dessa forma vemos que hoje a internet aproxima muito o vendedor e ao consumidor final. Um marketing bem trabalhado pode ser por uma mudança significativa na concepção do produto, em sua embalagem, no posicionamento do produto no mercado,

em sua promoção e também fixação de preços (que envolve custos de: marca, soluções ao cliente, distribuição e apelo visual)

**Aspectos organizacionais** – envolve a implementação de um novo método organizacional nas práticas de negócio da empresa, na organização do seu local de trabalho, nas relações interpessoais, na confiança na empresa e líderes, ou ainda, em suas relações com o mercado.

Na cultura organizacional a liderança deve gerar em sua equipe de colaboradores o desejo de querer fazer a diferença no mercado em que atua e assim a empresa desenvolve um melhor relacionamento com a clientela, e com isso tem a oportunidade de reconhecer e recompensar seus colaboradores que elevam o nível de confiança e qualidade dos serviços e produtos para os clientes.

As diretrizes organizacionais devem estar claras para todos e um bom exemplo é escrever a MISSÃO da empresa e apresentar a todos colaboradores, e depois de um mês aproximadamente, questionar repentinamente os colaboradores da seguinte forma: “Qual é mesmo a Missão da nossa empresa?” Observe se a resposta é coerente e se os colaboradores estão cientes da sua missão como parte da equipe.

Se já sabem a missão, estarão mais prontos para a inovação, Acredite!

## COMO MINHA EMPRESA PODE INOVAR RAPIDAMENTE PARA OBTER RESULTADOS SATISFATÓRIOS?

Dar ao cliente funções ao seu negócio que o atraiam em busca de comodidade, confiança, simplicidade e conveniência de uso é o primeiro caminho.

Outra forma de inovar é conquistar aqueles clientes que não estavam bem servidos pelos seus fornecedores, e talvez para conquistá-los vocês deverão adotar modelos de negócios não tradicionais, que se sofisticam com a entrada de novos concorrentes, são exemplos de estratégias inovadoras que dão bons resultados para que uma empresa continue competitiva. Vamos a alguns exemplos: atendimento pessoal em local reservado valorizando a presença do cliente; no atendimento á longas distâncias propor o uso de Skype para vídeo conferência e relacionamento comercial; uso de WattsApp ou Apps para fazer pedidos e trocar informações importantes; entregas de mercadorias sem custos para clientes fidelizados, etc.

Bom mas para tudo isso aconteça é necessário pensar no investimento e no retorno sobre o investimento (ROI).



## QUAIS INVESTIMENTOS PODEM INOVAR RAPIDAMENTE MINHA EMPRESA E LEVÁ-LA A OBTER RESULTADOS?

**Pessoas** - O primeiro passo é diagnosticar seus processos, seus produtos, sua logística, sua liderança e seus colaboradores.

É necessário lembrar-se neste contexto que quem INOVA são as pessoas que trabalham na empresa, e se elas estiverem fazendo as tarefas cotidianas erradas, com vícios e sem garantir a satisfação dos clientes, então precisamos começar por aqui.

Investir em uma **Auditoria Interna** de processos que envolve: lideranças, pessoas, atendimento, compras, recebimento, estoques e logística pode levá-los primeiramente a identificar as falhas de processos.

**Informações** - O segundo passo é lidar com informações, quais são as informações mais importantes de seu negócio? Onde estão armazenadas? Quem e como podem ser acessadas? Elas são confiáveis? Elas geram análises que lhe permita **tomar decisões precisas**?

Se você não conseguiu responder a todas as questões acima, será necessário investir em um sistema de informação (**software**) que lhe permita captar e tratar dados para gerar resultados financeiros.

Inovação significa também reformar, reformular, redefinir métodos de trabalho, registros de operações, medições de processos, para identificar os riscos e oportunidades, e é com base nas informações de uma empresa, observando tendências como: faturamento, vendas, estoques, prazos, que gestores podem tomar decisões de eliminar ou reduzir riscos, ou apropriar-se de uma nova oportunidade.

Sem um bom sistema de informação é difícil inovar, acredite!

**Treinamento** - O terceiro proporcionar a capacitação de pessoas na empresa. Os colaboradores das empresa, como hoje são chamados, devem estar cientes de todas as suas tarefas, rotinas, procedimentos, instruções de trabalho, registros a serem preenchidos, forma de atendimento, além de entenderem a cultura organizacional, ou sejam o que realmente a diretoria da empresa pensa sobre seus produtos, serviços, a qualidade deles e principalmente sua clientela.

Para que tanta informação seja compartilhada é necessário que a empresa promova continuamente treinamentos, por um simples motivo: ***“Quem é Treinado pode e deve ser cobrado, Quem não é Treinado nem sabe por que está sendo cobrado!” (José Adriano Francisco)***. Elaborei esta frase em minhas descobertas lidando com consultorias em diversas operações industriais e em serviços.



## CONCLUSÃO

Para a inovação realmente acontecer em sua empresa, todos os níveis da organização deverão ser treinados, todos e sem exceção, porque da liderança aos faxineiros, todos devem estar cientes de suas tarefas e responsabilidades, e quando todos estiverem trabalhando de forma sistemática e padronizada, surgirão às oportunidades de inovação: fazer mais rápido, com menos processos, com menor custo, com mais qualidade e finalmente com melhores resultados financeiros.



## **José Adriano Francisco**

Consultor de Empresa, Diretor da *Onoma Gestão Empresarial*, responsável pela implantação de sistemas de gestão da qualidade em mais de 40 empresas da região de Araras (SP), foi docente da Escola SENAI e colaborador da empresa Nestlé Brasil Ltda., na Garantia da Qualidade, responsável pela Certificação ISO 9001:2008 da Câmara Municipal de Araras na gestão 2015.

Atua como consultor nos mais variados segmentos: indústrias, serviços, química, cosméticos, saúde, alimentos, educação, logística, construção civil, comércio varejista e serviços públicos.

Foi o pioneiro na região em adotar sistema de gestão da qualidade informatizado com a validação dos organismos certificadores ABNT, SGS e EVS.

É Técnico Contábil, Técnico em Qualidade e Produtividade (UNICAMP) e Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Soma hoje uma experiência de 25 anos em gestão empresarial, e está pronto para auxiliá-lo em seus negócios.

Para saber mais sobre os produtos e serviços da **ONOMA GESTÃO EMPRESARIAL**, clique no botão a seguir uma consultoria pode ser essencial para a inovação dos seus negócios. **Consulte-nos!**

[Clique aqui](#)