



## Son ràpides transformant-se

Implanti la sistemàtica que permet evolucionar constantment

Les pimes exemplars, saben que l'entorn on es desenvolupen és un espai on tant les grans empreses com les petites empreses podrien estar interessades a entrar. I per evitar aquesta amenaça disposen d'una arma : **la seva capacitat de transformar-se.**

La seva gran defensa, doncs, és moure's constantment, no deixant de fer evolucionar els seus productes o serveis, aportant innovacions que els facin de més valor per als seus clients. Com també, la manera de fabricar / elaborar-los, o la manera de distribuir-los, o la manera d'organitzar internament. En definitiva, les pimes exemplars saben que constantment han de fer coses, per petites que siguin, que els diferenciïn dels seus competidors. I que no només han de centrar-se en la innovació de productes, també han d'innovar en els processos (que de facto, empíricament, es comprova que gran part de la innovació de les pimes exemplars està basada en la innovació de processos que enforteixen el seu model de negoci)

I tot això, ho aconsegueixen gràcies a disposar d'un sistema d'innovació que els permet que el temps que va des que s'identifica una oportunitat, una idea, una proposta, fins que aquesta està implementada, sigui el mínim possible.

Aquestes empreses reconeixen que ser el més veloços possible en la transformació d'idees en realitats, és un avantatge competitiu en si mateix. I aquesta agilitat és el que les fa sentir-se segures davant les amenaces d'altres competidors ...

*"Quan ells ens arribin a copiar, nosaltres ja haurem evolucionat traient alguna altra millora -innovació"*

*"Som conscients que els nostres competidors saben que tenim aquesta fortalesa , és una força de dissuasió"*

### PROPOSTA PER A SER PIME EXEMPLAR

#### Desplegament d'una sistemàtica d'innovació que li permeti transformar-se de forma constant

Disposar d'un mètode àgil de generació i transformació d'idees i oportunitats en resultats tangibles, no és una cosa exageradament difícil, ho demostra que moltes petites i mitjanes empreses - d'aquelles que podem trobar en el nostre entorn més habitual-, disposen d'ell. Són empreses que un dia van **prendre consciència** d'aquesta necessitat i **aprenent els quatre passos del procés d'innovació** el van **adaptar a les característiques de la seva empresa**, el van **formalitzar**, ho van **comunicar** i periòdicament l'**executen de forma sistemàtica** aconseguint d'aquesta manera millorar en la seva capacitat d'innovació cada any.

És probable que la seva empresa també tingui el seu, però potser no és conscient que ho té, per tant us suggerim que defineixi el seu, el formalitzi (feu un esquema amb les seves etapes i responsables) i apliqui-ho periòdicament, amb el temps aconseguirà que sigui una disciplina més de la seva empresa.

#### Les quatre etapes del procés d'innovació font de l'èxit de les pimes exemplars:

- 1) Generació / identificació d'idees i oportunitats
- 2) Selecció de les idees / oportunitats a desenvolupar
- 3) Execució de projectes d'innovació
- 4) Posada en pràctica de la innovació i seguiment de resultats