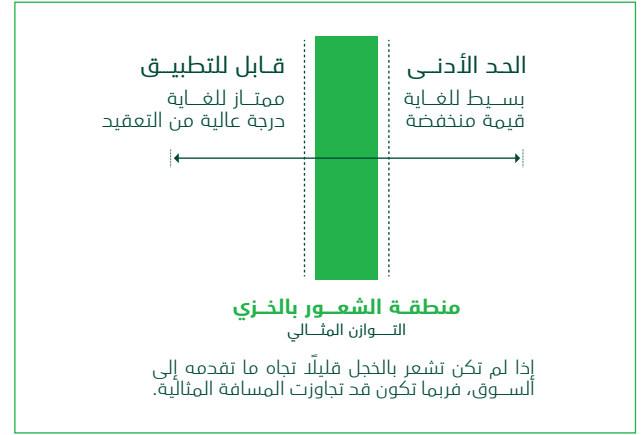


أطلق الآه ثم قم بإصلاحه لاحقاً



من المتوقع حالياً أن تبعد الشركات بوتيرة أسرع من أي وقت مضى لمواكبة السوق سريع التطور. حيث تسير التغيرات التكنولوجية بخطى سريعة وقد ينجم التأخير على أن تكون الأفكار غير مجدية. ولكن العديد من الشركات إما تستغرق وقتاً أطول مما ينبغي قبل الدخول إلى السوق بابتكارات جديدة أو بحلول جديدة أو إطلاق منتجات جديدة أو إعادة إطلاق منتجاتها وهو ما يجعلها في وضع تنافسي غير مؤات، أو تنطلق بسرعة كبيرة، الأمر الذي يأتي على حساب الجودة من أجل السرعة.

إن مفهوم "أطلقه الآن، ثم قم بإصلاحه لاحقاً" هو مفهوم جديد يركز على السرعة والمرونة والتحسين المستمر. **وبعبارة بسيطة، يعني هذا أن الشركات لابد أن تعمل على تقليص الوقت بين توليد الأفكار (أو الإبداع) والدخول إلى السوق.** ولكي تفعل ذلك، يتعين على الشركات أن تعمل على خفض طبقات البيروقراطية لتلبية احتياجات العالم سريع التغير من حولنا.



ووفقاً لمقال "مجموعة بوسطن الاستشارية"، استغرق أصحاب الأداء المتوسط 11 شهراً لإطلاق التغييرات إلى السوق، بينما استغرق أصحاب الأداء الأقل 18 شهراً ولم يستغرق الرواد سوى خمسة أشهر.

10 دليل العناصر العشرة لتصبح شركة مبتكرة ومرنة ومستند إلى الوقت.

تحديد وتيرة السوق

الأتمتة



ينبغي على الشركات أتمتة كل من عملياتها الأساسية، وعمليات الموافقة، وتقديم التقارير. فهذا من شأنه أن يحسن من مرونة الشركة وسرعتها من خلال اتخاذ قرارات إدارية بوتيرة أسرع.

اختبار النماذج المبدئية



يختبر المبتكرون المرنون النماذج المبدئية مع العملاء للحصول على رؤى من تعليقاتهم، ثم يقومون بتضمين هذه الرؤى في تكرار التصميم التالي قبل إصدار المنتج النهائي.

توفير الوقت في الأمور التي يمكن تنظيمها



تتحرك كافة المشاريع بسرعة أكبر عند تنظيم العمليات، فكلما كانت عملية تطوير منتج شركتك أكثر انسيابية، زادت سرعة الذهاب إلى السوق.

تطبيق العمليات المرنة



يمكن للشركات إنتاج ميزة تنافسية قائمة على الوقت من خلال إنتاج المزيد في وقت أقل إلى جانب الحد من التأخير أو التخلص منه، من خلال تبني عمليات البحث والتطوير المرنة.

الاستعانة بمصادر خارجية إذا لزم الأمر



إذا كانت الشركة تفتقر إلى القدرة الإبداعية الذاتية، فإن الاستعانة بمصادر خارجية في الإبداع يشكل خياراً وارداً. فامتلاك شركاء دعم موثوق بهم ضرورة حتمية لطرح الابتكارات بسرعة أكبر.

تحسين التواصل بين الفريق



وجود قنوات اتصال مفتوحة ومشاركة المعلومات يؤدي إلى تجنب المعوقات وحلقات التعليقات والملاحظات أثناء تطوير المنتج.

**بناء ثقافة القيادة
التي تسمح بالأخطاء**
وتشجيع بيئة التعلم



**تطبيق التحسين القابل
للتنفيذ بعد الإطلاق**



ينبغي أن يكون التحسين والتطور المستمر على نفس القدر من الأهمية التي يتسم بها التطوير المبكر

تمكين المديرين والمديرين التنفيذيين

على مختلف المستويات وضمن توفر مصفوفة السلطة



**ضمان أن يشكل الابتكار
ركيزة أساسية في الشركة**



لماذا تتباطأ بعض الشركات

**الاعتقاد بأن التحرك بسرعة كبيرة سيؤدي
حتمًا إلى وقوع أخطاء.** لهذا السبب يختاروا
الإبطاء للتأكد من أن كل شيء تحت
السيطرة تمامًا قبل إطلاق ابتكاراتهم.

**الاعتقاد بأن تحقيق سرعة الابتكار يعني
التنازل عن الجودة.** فهم يفترضون أن إنتاج
الأشياء بسرعة أكبر من الممكن أن يؤدي إلى
التنازل عن بعض الجوانب المهمة وبالتالي
خفض جودتها الإجمالية.

**وجود العديد من الطبقات في الهيكل
التنظيمي** مما يؤدي إلى تعظيم دور
البيروقراطية.

امتلاك أسلوب إدارة مركزي (على مستوى
رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في
الشركات العائلية أو على مستوى المقر الرئيسي
في الشركات متعددة الجنسيات).

الافتقار إلى المواهب القوية في المؤسسة،
التي يمكنها تحقيق نتائج ناجحة بسرعة عالية.
وينطبق هذا على وظيفة البحث والتطوير والابتكار
وكذلك على الوظائف الأخرى.

**الافتقار إلى وجود ثقافة المساءلة وعدم
ربط اهتمام الأفراد بمصلحة المؤسسة.**





زيادة المرونة

فالشركات المبنية على السرعة قادرة على الاستجابة بسرعة أكبر للاتجاهات والملاحظات من جانب العملاء، مما يفتح لها فرص أكثر.

توسيع نطاق الاستفادة من المعاملات التجارية

من خلال الحصول على تدفق أسرع للمنتجات الجديدة، تصبح العلامة التجارية أكثر جاذبية بالنسبة إلى تجار التجزئة مما يعني مساحة تخزينية أكبر وأسعار أعلى ورسوم توزيع أقل.

فوائد تقليل وقت الدخول إلى السوق

إيرادات المبيعات الإضافية

فاستناداً إلى استراتيجية التسعير الشهيرة "skimming the cream" تتقلص دورة حياة، التسعير الأمثل للابتكارات بشكل تدريجي، مما يعني أنه بمجرد أن يصبح المنتج سائداً، فسينتج عنه عوائد إضافية أقل.

نمو الحصة السوقية

فكونك صاحب الخطوة الأولى، تصبح منتجاتك أقل عرضة للمنافسة الأولية. كما يعني أيضاً تمديد دورة حياة المنتج ومنحه المزيد من الوقت لبيعته وزيادة حصته في السوق.

تكاليف تطوير أقل

إن تسريع أوقات الجورات مع وجود عمليات أكثر انسيابية يمكن أن يسمح للشركات بزيادة الكفاءة وتقليل الهدر من خلال تقليص العمليات المكررة.

التعرف على العلامة التجارية

كونك الشركة الرائدة في مجالك تمنح شركتك سمعة قوية، مما قد يبرر التسعير المتميز ويعزز من الاحتفاظ بالعملاء. وسيربط العملاء العلامة التجارية بالابتكار والجودة.

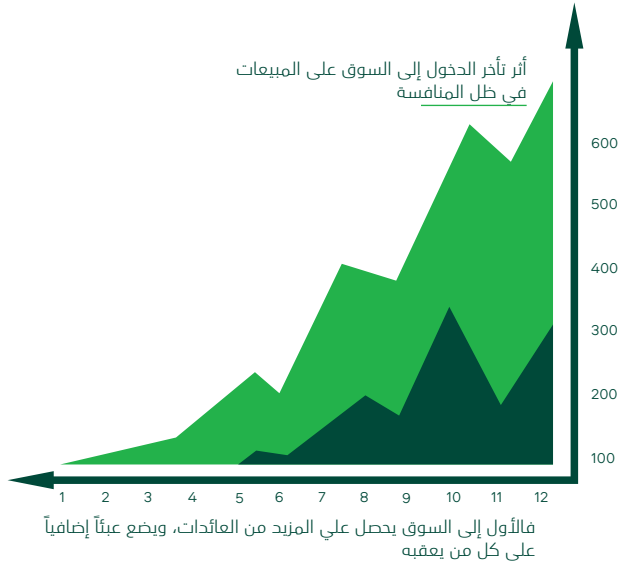


” اذهب إلى الحد الأدنى وليس المثالي “

ربما لم تعد فكرة المنتج أو الخدمة الجديدة تخدم احتياجات محددة للعميل. ففي مقابل كل منتج جديد طُرح بنجاح إلى السوق، هناك الآلاف من المنتجات التي لم تُطرح بعد، فما زال أكثر من 50 % من المنتجات الجديدة تفشل في غضون عامين.

وهذا يعني أن الشركات لابد أن تبني ما يكفي لمعالجة فرصة السوق التي حددتها. ولتقليل الوقت الذي تحتاج إليه هذه الشركات إلى السوق، فإنها تحتاج فقط إلى بناء أبسط وحدة وظيفية للمنتج، ثم تحديثها في وقت لاحق في مراحل التحسين اللاحقة. ويتعين على الشركات أن تسمح لنفسها بإعادة تكيف أوضاعها استناداً إلى متطلبات السوق.

ينبغي للشركات أن تسعى إلى الحد الأدنى والتسليم والحصول على الملاحظات ومن ثم الإصلاح. فإتخاذ وقت طويل لبناء ما يريده العميل بالضبط يعني التحرك لمسافة بعيدة في الاتجاه الخاطئ.



الحل هو الوصول إلى السوق قبل منافسيك.