

Tip: 10 passos per a Innovar amb èxit

La innovació és transformar amb èxit una idea en forma de producte, procés o servei i actualment és una opció estratègica necessària per diferenciar-se i tenir una posició competitiva a llarg termini en el mercat tan nacional com internacional. Per crear la cultura de la innovació en una empresa s'han d'involucrar tots els departaments de l'empresa i requereix el compromís de la Direcció per assignar els recursos necessaris. Si innovar no és una prioritat per l'empresa, no cal començar.

Per a innovar és molt important també tenir en compte les **dificultats i barreres** amb les quals ens poden trobar **per poder-les superar**:

1. No tenir informació sobre les fons de noves idees dels nostres competidors, col·laboradors externs, clients, productes substitutius, publicacions.
2. Manca de temps dedicat a innovar.
3. No tenir mitjans informàtics que ens permetin navegar per Internet, bloqueig d'accés, seguretat, confidencialitat de dades i també la falta de formació dels usuaris.
4. No assistir ni a exposicions ni a fires, ni parlar amb els contactes del nostre sector.
5. No saber gestionar les nostres pròpies idees, ni convertir-les en nous projectes.
6. No disposar de cap pressupost per innovar.

10 passos a seguir per a innovar amb èxit:

1. **Informar-se sobre la competència, els clients, els proveïdors, les patents, els centres tecnològics, etc.:** A part la genialitat, la majoria de les innovacions resulten d'una recerca conscient i deliberada d'oportunitats.
2. **Ser creatius i proposar idees i crear un bon equip de treball:** No només amb inspiració i intuïció es creen idees, la majoria d'elles són fruit de l'esforç i el treball continuat.
3. **Recopilar les idees:** Un cop s'aprèn a generar idees és fonamental tenir un mecanisme de gestió amb una freqüència de temps per recollir-les, classificar-les, analitzar-les i seleccionar-les.
4. **Avaluar i seleccionar les idees en funció de l'estratègia de l'empresa:** Els projectes d'innovació tenen risc, tant des del punt de vista tècnic (aconseguir el producte definit inicialment) com de mercat (assolir l'èxit al mercat). Aquest risc sempre hi serà, però s'ha d'intentar de minimitzar-lo o escollint i treballant les millors idees.
5. **Buscar finançament:** Informar-se sobre els incentius que ofereix l'Administració: Els ajuts a projectes d'innovació i les deduccions fiscals per activitats d'R+D+I+i.

6. Especificar el projecte: Un cop seleccionades les idees que passen a integrar la cartera de projectes proposats, s'han de detallar les característiques bàsiques que defineixen aquestes propostes, per facilitar-ne la comparació i la selecció definitiva. El document del projecte ha de recollir tota la informació que fa referència al producte o al procés. Per assegurar la seva eficàcia, s'ha de mantenir viu a mesura que avança el projecte, introduint els canvis o imprevistos que puguin sorgir.

7. Planificar el projecte: Les etapes fonamentals per planificar un projecte són:

- Definir el projecte com un conjunt de tasques independents.
- Definir aquestes tasques amb el nivell de detall apropiat a la complexitat del projecte.
- Integrar les tasques en una seqüència amb principi i fi.
- Presentar la seqüència de tasques de manera que pugui ser fàcilment comunicada.
- Verificar el compliment de les tasques resultants, posant fites o controls parcials al projecte.
- La planificació de qualsevol projecte en què es vulgui assolir l'èxit al mercat ha d'estar totalment orientada i s'ha de fer amb la participació dels clients.

8. Executar el projecte: L'organització innovadora ha d'estar orientada a facilitar la gestió per projectes. La figura clau és el cap de projecte. Idealment, per a cada projecte es defineixen les persones, a ser possible multidisciplinàries, que decidiran sobre l'avenç del projecte. Les fases d'execució d'un projecte són:

- Desenvolupament
- Millora del procés productiu
- Millora del procés de comercialització.

9. Controlar el projecte: El control del projecte es fa per garantir el compliment del temps, dels recursos i els objectius establerts per complir sobre tot amb el moment de llançament del producte o servei al mercat.

10. Tancar el projecte: és reflexionar i revisar:

- tot el que ha passat i extreure'n lliçons que permetin millorar la planificació i l'execució de futurs projectes.
- la recollida de dades dels membres de l'equip i la preparació d'un informe sobre les dificultats tècniques que han aparegut durant el projecte i com s'han resolt. Aquest informe conclou el que s'ha après amb la realització del projecte i entra a formar part del coneixement de l'empresa.
- el tancament administratiu (per exemple, el tancament dels comptes comptables vinculats al projecte).

Data d'elaboració: març 2011

Fons: [Cambra de Comerç de Barcelona](#) i [Barcelona Innova](#)

Fent créixer Europa des de l'economia local