

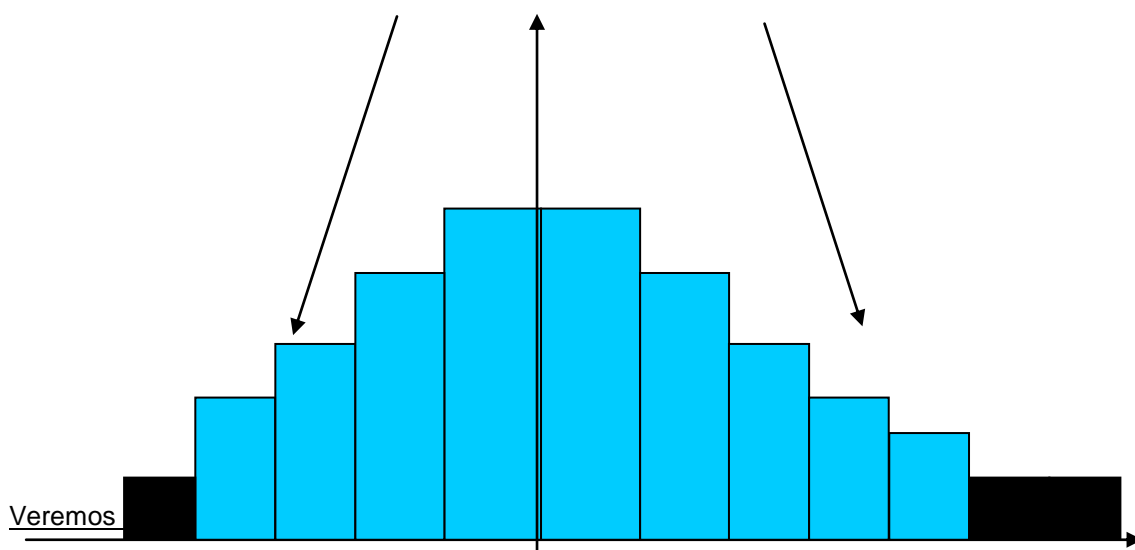
Algunas gráficas más sobre innovación que tenemos presentes en Qualiteasy (II)

Hablábamos de la innovación y de los diferentes comportamientos de los distintos grupos frente a ella.

- **Nos interesa**, especialmente, **el grupo de personas** que se muestran **“expectantes”** frente a la innovación (son un 85% del total).
- **El comportamiento** de este grupo es **fundamental** para la **evolución de la innovación** (independientemente de cuál sea la innovación de la que estamos hablando)
- **Van a ser ellos**, los componentes de este grupo, **quienes van a decidir el futuro de la innovación** (obviamente sin “saberlo “ como grupo, ya que las decisiones respecto de adoptar la innovación suelen ser individuales)

Veamos:

La innovación sólo se consolida si los que al principio están “expectantes” acaban por adoptarla (85%)



1. **Un primer grupo** (el 40%), **no precisa la consolidación de la innovación** para sumarse a ella.

Cuando ve signos de consolidación se apunta a implantarla. Este comportamiento es fundamental y los innovadores harán bien en tratar a este grupo como lo que es; el que decide el resultado del partido

2. **Un segundo grupo** (el 45% restante), si la adopta, **lo hace con un muy notable gap temporal**

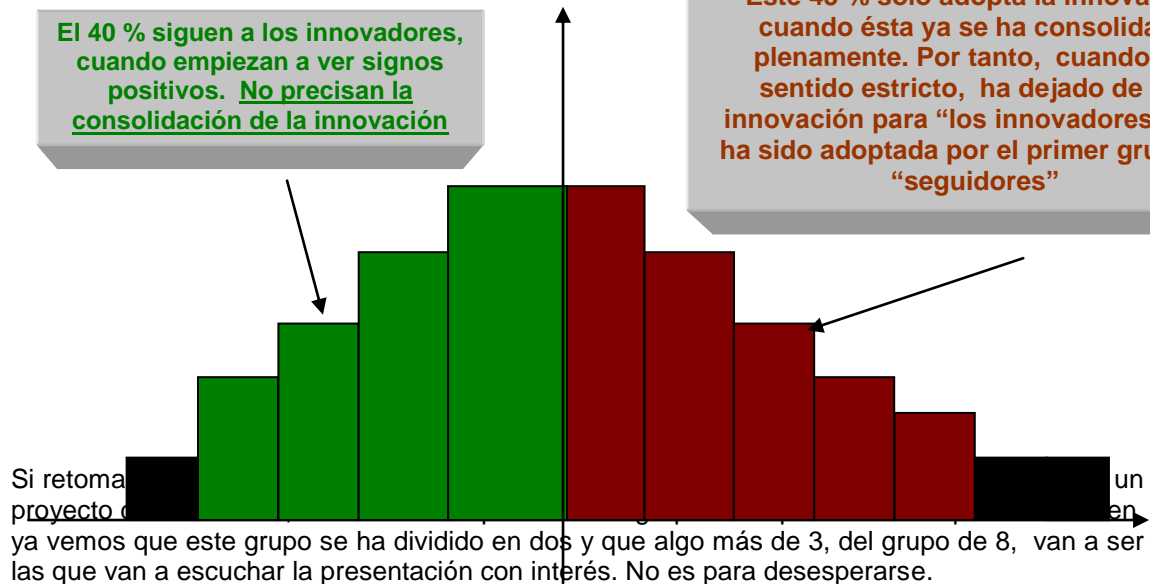
Este segundo grupo, aunque acaba por adoptar la innovación, lo hace, sólo, cuando esta se ha consolidado absolutamente. No van a ser ellos quienes decidan, pero, en cambio, a la larga tienen un gran peso económico. Ningún Business Plan sensato, descartaría al 45% de los potenciales clientes. Pero un redactor sensato del BP, los consideraría clientes pasado un tiempo respecto del momento en que el anterior grupo adoptó la innovación.

Veamos las gráficas:

Aunque este 85 % no es uniforme en la adopción de la innovación: puede haber importantes “gaps” temporales. Así:

El 40 % siguen a los innovadores, cuando empiezan a ver signos positivos. No precisan la consolidación de la innovación

Este 45 % sólo adopta la innovación cuando ésta ya se ha consolidado plenamente. Por tanto, cuando, en sentido estricto, ha dejado de ser innovación para “los innovadores” y ya ha sido adoptada por el primer grupo de “seguidores”



Colón ya dijo aquello de: “ La innovación nunca se produce por consenso”. ¡Cuán cargado de razón estaba!

Les invito a que pongan a prueba esta forma de ver la innovación con casos reales de sus empresas. Piensen en algún proyecto de innovación que sepan que se haya implantado, apliquen estos % y vean si, de forma aproximada, se van cumpliendo las previsiones.

Si desean, lo compartimos a través de los medios que “Noticias.com” pone a nuestra disposición.

Eusebi Graners
Presidente de Qualiteasy
<http://www.qualiteasy.com>