

MITEN TULLA INNOVATIIVISEMMAKSI YRITYSPÄÄTTÄJÄKSI?

Tunnista vahvuutesi, asennoidu ja menesty

Sisällysluettelo

Johdanto	3
Mitä innovatiivisuus tarkoittaa?	4
Innovatiivisuuden monet kasvot	5
Innovatiivisuuden luokittelu	6
Millainen yrityspäätäjä sinä olet?	7
Miksi innovatiiviset menestyvät?	8
Miten tulla innovatiivisemmaksi?	9
Miten hyödyntää innovatiivisuutta?	10

Johdanto

Innovatiiviset ihmiset ovat tutkitusti muita ihmisiä menestyneempiä. Yrityspäyttäjänä sinulle on luonnollisesti tärkeää, että sinä ja yrityksesi molemmat menestytte. Kerrommekin tässä oppaassa, miksi innovatiivisuus johtaa parempiin tuloksiin ja mitä sinun yrityspäyttäjänä kannattaa huomioida.

Innovatiivisuus on toisaalta luonteenpiirre, toisaalta tapasenoitua. Kun ymmärtää, miten innovatiivinen ihminen käyttäytyy ja miksi innovatiivinen ihminen menestyy muita paremmin, siitä voi tulla myös työkalu itsensä kehittämiseen.

Mieti tätä opasta lukiessasi, miten voisit menestyä paremmin sekä liiketoiminnan johtajana (manager) että ihmisten johtajana (leader).



Mitä innovatiivisuus tarkoittaa?

Innovaatio on jokin uusi keksintö, asia, jota ei ole aikaisemmin ollut olemassa. Itseasiassa kaikki kehitys perustuu innovaatioihin. Sana yhdistetään usein teknologiaan, mutta innovaatio voi olla myös jokin innovatiivinen käyttäytymismalli, kuten uusi tapa johtaa ihmisiä.

Innovatiivisuus puolestaan kertoo siitä, kuinka nopeasti olemme itse valmiita omaksumaan uusia asioita. Toiset ihmiset omaksuvat uusia asioita nopeammin kuin toiset, joten jotkut meistä ovat muita innovatiivisempia.

Innovatiivisuus on luontaista ihmisille. Jo lapsesta lähtien etsimme, kyselemme ja kyseenalaistamme asioita, sillä ihmisellä on luontainen halu oppia uutta. Jostain syystä aikuisiällä tämä luontainen innovatiivisuus joillain himmenee ja toisilla oppimisen halu on lähes kyltymätön. Jälkimmäisiä kutsumme innovaattoreiksi.

Oletko ajatellut?

Jatkuvat innovaatiot parantavat jotain ennestään tuttua asiaa. Tällainen innovaatio voi olla esimerkiksi uusi auton moottoriteknologia, joka kuluttaa entistä vähemmän bensiiniä. Sen omaksuminen ei ole kenellekään hankalaa.

Jatkumattomat innovaatiot puolestaan edellyttävät sinua muuttamaan tapojasi, jonka vuoksi niitä on vaikeampi omaksua. Sellainen voisi olla esimerkiksi sähköauto, koska sen kanssa joutuisit käymään tutun bensa-aseman sijaan entistä tiheämmin sähkölatausasemilla.

"Kun pienelle lapselle näytetään samaan aikaan tuttua esinettä ja toista ennestään tuntematonta esinettä, lapsi haluaa ennemmin tutkia näistä uudempaa." (Flavell 1977)

Innovatiivisuuden monet kasvot

Luontainen innovatiivisuus

Ihminen voi olla jo luonteenpiirteeltään innovatiivinen. Saatat innostua aina uusista asioista ja olet aina valmis kokeilemaan uusia vaihtoehtoisia tapoja tai tuotteita.

Lähtökohtaisesti asennoidut yleensä uusiin asioihin niin, että kokeillaan ja katsotaan mitä siitä seuraa. Etsit tietoa ihan vain innovoimisen ilosta ja hakeudut tilanteisiin, joissa voit keskustella ja altistua uusille asioille.

Sinua ei haittaa epäonnistua – kokeillaan sitten taas jotain toista keinoa. Fail fast!

Mikäli olet vähemmän innovatiivinen, pidättäytydyt mieluummin tutuissa ja turvallisissa kuvioissa. "Miksi muuttaa mitään? Vanhassa vara parempi!"

Kategorinen innovatiivisuus

Vaikka olisit luonteeltasi innovatiivinen, niin tuskin olet ihan joka asiassa. Kiinnostus rajautuu usein vain tietynlaisiin asioihin.

Saatat olla yrityspäättäjänä innovatiivinen ihmisten johtaja, joka etsii koko ajan uusia tapoja innostaa henkilöstöä. Luet ehkä paljon kirjoja ihmisten johtamisesta. Samaan aikaan voit olla kuitenkin todella taantumuksellinen asioiden johtaja ja hyödynnät vain marginaalisesti teknologisia työkaluja liiketoimintaprosesseissa.

Tai kuluttajana odotat aina seuraavana vuonna julkaistavaa uutta automallia, mutta television ja stereot vaihdat vain kymmenen vuoden välein. Olet siis innovatiivinen autojen käyttäjä, mutta taantumuksellinen viihde-elektroniikan kuluttaja.

Toteutunut innovatiivisuus

Omasta innovatiivisuudesta voi ehkä konkreettisimmin päästä jäljille katsomalla ajassa taaksepäin ja tarkastelemalla, kuinka nopeasti tähän mennessä olet uusia asioita omaksunut? Tai kuinka monen innovaation osalta olet ollut edelläkävijä?

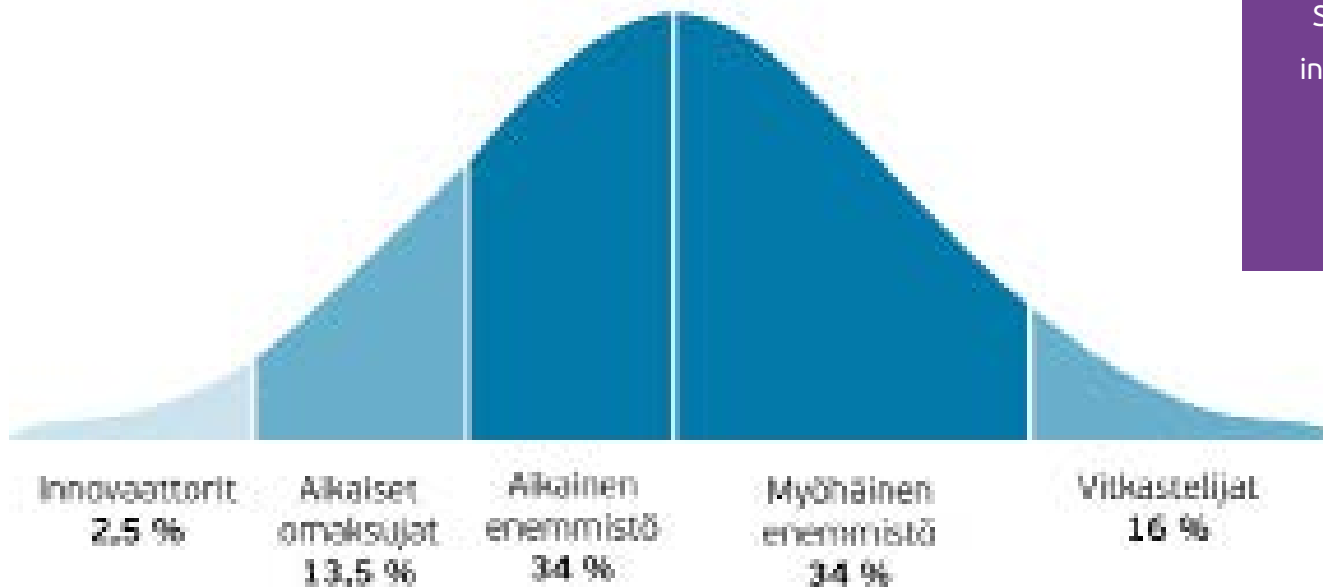
Olitko ensimmäisten joukossa hankkimassa matkapuhelimen jo 80-luvulla? Milloin vaihdoit faksin sähköpostiin? Olitko Suomen ensimmäinen yrityspäättäjä, jonka yrityksessä kaikki taloushallinnon tositteet liikkuvat sähköisessä muodossa? Tai, joko yrityksessäsi kaikki liiketoimintatiedot pyörivät pilvipalvelussa?

Mikäli työpaikallasi liiketoimintaa pyöritetään vieläkin paperitositteilla, saatat olla pikemminkin taantumuksellinen.

Innovatiivisuuden luokittelu

Yksi tapa tutustua omaan innovatiivisuuteen on tarkastella omaa käyttäytymistään suhteessa koko markkinaan. Onnistunut innovaatio jalkautuu markkinoille noudattaen alla esitettyä normaalijakaumaa.

Aivan ensimmäisiä innovaation omaksujia kutsutaan innovaattoreiksi, joiden perässä innovaation ottavat käyttöönsä aikaiset omaksujat, ja niin edelleen.



Jos yrityksesi tuote on innovaatio ja sen kohderyhmään kuuluu 100 miljoonaa ihmistä, niin näistä 2,5 miljoonaa ihmistä on todennäköisesti innovaattoreita.

Miten tunnistat innovaattorit ja miten myyt heille tuotteesi? Entä miten myyt innovaatiosi myöhäiselle enemmistölle?

Suuri osa innovaatioista kuolee ennen aikaisesta. Jos innovaatio ei läpäise aikaisten omaksujien seula, niin isot markkinat eivät välttämättä edes kuule siitä.



Innovaattori

Yrityspäättäjistä vain 2,5% on luonteeltaan innovaattoreita, jotka omaksuvat uudet liiketoimintaa tukevat ratkaisut ensimmäisinä. Innovatiivisimmat päättäjät ovat valmiita kokeilemaan uusia puolivalmiitakin ratkaisuja heti niiden ilmestyttyä. Nämä "propellipäät" kokeilevatkin innovaatioita pikemminkin selvittääkseen miten ne toimivat, sen sijaan että varsinaisesti hyötyisivät niistä. Näiden yhteiskunnan vapaaehtoisten koekaniinien mielipiteet auttavat uutta teknologiaa syntymään.



Aikainen enemmistö

Aikaiseen enemmistöön kuuluvat pragmaatikot. Vaikka he ovatkin keskimääräistä innovatiivisempia, he omaksuvat uusimmat liiketoimintaa tukevat ratkaisut vasta sitten kun ne ovat tarpeeksi jalostuneita ja helposti omaksuttavissa. He arvostavat sitä, että innovaation lastentaudit on jo korjattu jonkun muun kantapään kautta. Heidän tietolähteinään toimivat ennen kaikkea massamediat ja he ovat valmiita lähtemään julkiseen hypetykseen mukaan. Referensseillä on heille kuitenkin iso merkitys päätettäessä uuden ratkaisun käyttöönotosta.



Vitkastelija

Vitkastelijat ovat innovaattoreiden vastakohta. Yrityspäättäjinä he pyrkivät toimimaan perinteisten ja jo pitkään hyviksi havaittujen työskentelymenetelmien mukaisesti. He pyrkivät viimeiseen asti välttämään uusia tapoja ja ottavat uudet liiketoimintaa tukevat ratkaisut käyttöönsä vasta, kun mitään mahdollisuutta jatkaa vanhaan tapaan ei enää ole. Luonteeltaan he ovat usein myös vähemmän sosiaalisia ja pidättäytyvät julkisen keskustelun ulkopuolella. Näin he eivät välttämättä edes kuule uusimmista innovaatioista, kuin vasta aivan viimeisinä – jos silloinkaan.



Aikainen omaksuja

Aikaiset omaksujat ovat visionäärejä. He ymmärtävät monimutkaistakin teknologiaa, mutta ennen kaikkea heillä on näkemystä ja taitoa tuotteistaa bitit ja anturit menestymään isossa kuvassa. He hakeutuvat aktiivisesti alan foorumeille etsimään tietoa uusimmista keksinnöistä ja myös johtavat julkista keskustelua tulevaisuuden trendeistä laajan sosiaalisen verkostonsa kanssa. He hyötyvät parhaista keksinnöistä ensimmäisinä (ostajina) ja myös nauttivat menestyksestä kaupallistamalla ratkaisut ensimmäisinä omalle asiakaskunnalleen (myyjinä).



Myöhäinen enemmistö

Myöhäiseen enemmistöön kuuluvat konservatiiviset päättäjät, jotka kiinnostuvat uudesta liiketoimintaa tukevasta ratkaisusta vasta siinä vaiheessa, kun kyseessä ei ole enää varsinaisesti mikään uusi juttu. He eivät ole kokeilunhaluisia vaan omaksuvat teknologiat suurimman hypetyksen mennessä jo ohitse – silloin, kun suurin osa kollegoista ja kilpailijoista tuntuu sitä jo käyttävän. He hyväksyvät sen ettei käytössä ole aina kaikkein uusimmat ja tehokkaimmat ratkaisut, kunhan ne vain toimivat varmasti kuin sveitsiläinen kello. He antavat muiden kantaa riskin.

Miksi innovatiiviset menestyvät?

Eri tutkimusten mukaan innovatiivisemmat ihmiset menestyvät muita paremmin. Alla olevaan taulukkoon on koottu eri tutkimuksista innovatiivisten ihmisten piirteitä suhteessa muihin ihmisiin. Kysymys kuuluu, johtuvatko nämä geneettisistä tekijöistä vai voisitko vaikuttaa näihin itse?

SOSIOEKONOMISET PIIRTEET	PERSOONALLISET PIIRTEET	KOMMUNIKOINTIPIIRTEET
Korkeampi koulutus	Empaattisempi	Sosiaalisempi
Korkeampi sosiaalinen status	Vapaamielisempi	Laajemmin verkostoitunut
Korkeampi pyrkimys korkeampaan yhteiskunnalliseen asemaan	Korkeampi abstraktiivisuuden käsittelykyky	Kansainvälisempi
Suuremmat puitteet (kiinteistöt, yritykset, koulut..)	Rationaalisempi	Altistuu enemmän massamediaviestinnälle
	Älykkäämpi	Altistuu enemmän keskustelutilanteisiin
	Valmiimpi muutoksiin	Etsii aktiivisemmin tietoa uusista asioista
	Korkeampi epävarmuuden- ja riskinsietokyky	Tietää enemmän innovaatioista
	Korkeampi luottamus tieteeseen	Korkeampi mielipidejohtajuus
	Enemmän oman elämänsä herra (ei alistu kohtaloonsa)	
	Kunniahimoisempi	

Miten tulla innovatiivisemmaksi?

Vaikka innovatiivisuus on usein geneettistä tai luontainen piirre ihmisessä, niin yhtälailla se on myös asennoitumista uusia asioita kohtaan. Koska innovatiivisen käyttäytymisen on nähty johtavan menestykseen, niin on syytä pohtia, voisiko omaa asennoitumistaan innovaatioita kohtaan muuttaa?

Kannattaisiko pyrkiä olemaan entistä avoimempi uusille ehdotuksille ja olla rohkeampi kokeilemaan joskus jotain uutta, ennen kuin muut ehtivät korjata uuden trendin parhaimmat hedelmät?

Mieti miten voisit siirtyä esimerkiksi myöhäisestä enemmistöstä aikaiseen enemmistöön, tai miten siirryt vitkastelijoiden luokasta myöhäiseen enemmistöön?

Minkälaisen muutoksen se vaatisi asenteissasi ja minkälaisissa tilanteissa muutosvastarinta ilmenee?

Asiaa voi olla hyvä lähteä miettimään siltä kantilta, pidätkö jostain vanhasta työ- tai johtamistavasta kynsin ja hampain kiinni, vaikka kaikki faktat kertovat, että muutos kannattaisi tehdä pian?

Uuden oppiminen on myöhäisille omaksujille usein pelottavaa tai vähintäänkin silloin joutuisi menemään mukavuusalueen ulkopuolelle. Kun vain tunnistaa tämän piirteen itsessään, niin se on jo ensimmäinen askel isoonkin asennemuutokseen.

Vaikka innovatiiviset ovatkin keskimäärin menestyneempiä, jokaisen yrityspäättäjän täytyy kuitenkin löytää oma innovatiivisuustasonsa. Oman käyttäytymisen täytyy tuntua luonnolliselta ja ei kannata lähteä tekemään liian isoa muutosta kerralla. Joskus voi olla ihan järkevää olla säntäilemättä jokaisen trendin perässä.

Miten hyödyntää innovatiivisuutta?

1) Tunnista asiakkaittesi innovatiivisuusaste

Ovatko yrityksesi tuotteet innovatiivisia vai tavanomaisia? Voit yrittää segmentoida myös oman asiakaskuntasi innovatiivisuusluokkien mukaisesti. Se auttaa hahmottamaan, millä tavalla asiakasta kannattaa lähestyä ja millä tavalla hänen ostopäätökseen voi vaikuttaa.

2) Tartu uusiin mahdollisuuksiin ensimmäisenä

Mitkä ovat toimialallasi kuumia trendejä? Tai pikemminkin, mitkä voisivat olla seuraavien vuosien uudet trendit?

Innovaatioissa piilee aina suuri riski, mutta onnistuessaan ensimmäisenä hyödyntämään uuden trendin, voi olla mahdollisuus saavuttaa mahdava etumatka kilpailijoihin tai löytää aivan uniikki markkina. Kun valtaväestö alkaa kiinnostumaan innovaatiosta, proaktiivisella päättäjällä on jo tarjota valmis ratkaisu tuote- tai palveluvalikoimassaan.

3) Ole alasi mielipidejohtaja

Innovaattorit ovat tyypillisesti alansa mielipidejohtajia. Tunnistat ehkä LinkedInistä muutaman kollegan, joilla on aina jotain uutta kerrottavaa ja he tuntuvat nauttivan tiedon jakamisesta. Sosiaalinen myynti (Social Selling) on tehokas tapa erityisesti B2B-markkinoilla luoda itsestään ja yrityksestään asiantuntijamielikuvaa.

Innovatiiviset päättäjät johtavat markkinoita edestäpäin osoittamalla itse mikä toimii ja mikä ei. Kun saat asiakkaat vakuuttumaan asiantuntevuudestasi, saat helpommin omat innovaatiot jalkautettua markkinoille.

4) Anna aikaa innovoinnille

Laita ensimmäisenä perusasiat kuntoon. Älä tuhlaa työaikaasi toistuvaan rutiinityöhön, jos sen vain suinkin voi automatisoida. Hoida yrityksesi prosessit ja tietojärjestelmät ensimmäisenä kuntoon, jotta sinulle ja myös koko henkilöstöllesi jää aikaa innovointiin ja liiketoiminnan kehittämiseen.

Perusasioiden kuntoonlaittaminen kasvattaa työn tuottavuutta ja innovointi tuo kasvua.

Pysy ajan tasalla – Tilaa uutiskirjeemme!

Tilaamalla uutiskirjeemme, saat sähköpostiisi tietoa kiinnostavista artikkeleista, blogikirjoituksista ja oppaista.

Tilaa uutiskirje

Löysitkö tarvittavan tiedon oppaasta?

Jäikö jokin aihe mietityttämään? Visma Suunnasta löydät sinulle suunnattua ajantasaista tietoa; artikkeleita, blogikirjoituksia ja oppaita. Löydät sieltä ideoita liiketoiminnan ja oman työn kehittämiseen sekä työkaluja päivittäisen työn tehostamiseen.

Lue lisää

Kiinnostuitko?

Vastaamme mielellämme yrityksesi ohjelmistotarpeisiin liittyviin kysymyksiin.

Ota yhteyttä

Visma Software Oy

Olemme osa Pohjoismaiden johtavaa yritysohjelmistojen ja -palveluiden tarjoajaa. Tarjoamme toiminnanohjauksen (ERP) ja taloushallinnon ohjelmistoratkaisuja modernina pilvipalveluna (SaaS), On-Premises ratkaisuna sekä sovel-luspalveluna tilitoimistoille ja pk-yrityksille.

Palvelemme suomalaisia yrityksiä kansainvälisellä am-mattitaidolla huomioiden kuitenkin aina suomalaisten yritysten ja toimialojen erityispiirteet.

Meidän tehtävämme on varmistaa asiakasyritystemme menestys. Teemme sen toteuttamalla heille ohjelmisto-palveluita, jotka mahdollistavat yrityksen eri toimintojen automatisoinnin ja integroinnin. Tiedämme, että hyvä suunnitelma ja projektiin sitoutuminen ovat avainasioita onnistuneessa ohjelmistoprojektissa.

Visma Software Oy
visma.fi

