

ARTIGO

TRANSFORMADOR

196

**SUA EMPRESA SABE A
DIFERENÇA ENTRE
MELHORIA E INOVAÇÃO?**



INTRODUÇÃO

Toda vez que uma empresa apresenta uma novidade, é comum ouvir que aquilo representa uma inovação. Um produto ganhou uma nova função, um processo ficou mais rápido, uma experiência foi aprimorada e, rapidamente, a palavra inovação aparece para explicar a mudança.

Só que melhorar aquilo que já existe e criar uma nova lógica para o mercado são movimentos diferentes.



Confundir esses conceitos pode fazer uma empresa acreditar que está transformando seu negócio quando, na prática, está apenas aperfeiçoando aquilo que já conhece.



INOVAÇÃO E DISRUPÇÃO SEGUEM CAMINHOS DIFERENTES

A inovação incremental parte do que existe. Um produto já atende a uma necessidade, o mercado já conhece sua proposta e a empresa trabalha para torná-lo melhor. Pode ficar mais rápido, mais bonito, mais eficiente ou mais conveniente.

O iPhone 16, por exemplo, melhorou o iPhone 15. A proposta central permanece conhecida, enquanto diferentes características são aprimoradas.

A disrupção parte de outra lógica. Em vez de aperfeiçoar aquilo que já funciona, ela cria uma nova maneira de atender uma necessidade ou muda a estrutura de um mercado.

Quando a Netflix chegou, não estava simplesmente melhorando o aluguel de VHS. Ela criou outra forma de consumir filmes e ajudou a transformar uma indústria inteira. A Uber também não surgiu para tornar o táxi tradicional um pouco melhor. Criou outra forma de solicitar e pagar por uma corrida.



Essa diferença muda a estratégia. Empresas estabelecidas tendem a proteger e aprimorar aquilo que já gera resultado. Startups que precisam conquistar espaço podem encontrar oportunidades justamente em mercados ou necessidades que ainda não estão sendo bem atendidos.

ONDE ESTÁ A OPORTUNIDADE?

1. Observe o que já funciona

Empresas estabelecidas possuem produtos, clientes, processos e modelos que já provaram seu valor. Melhorar esses elementos pode aumentar eficiência, qualidade e satisfação do cliente sem precisar reconstruir todo o negócio.

2. Procure o que ainda não está sendo atendido

A disrupção costuma encontrar espaço onde existe uma necessidade que o mercado tradicional não conseguiu atender bem. Pode estar em um público ignorado, em uma experiência considerada ruim ou em uma forma diferente de resolver um problema conhecido.



3. Questione as regras do mercado

Quando todos os concorrentes trabalham de uma determinada maneira, existe uma oportunidade para perguntar se aquela lógica realmente precisa continuar. A disrupção muitas vezes começa quando alguém decide olhar para uma regra antiga e imaginar outra possibilidade.

4. Entenda qual jogo você está jogando

Nem toda empresa precisa disruptar. Uma organização estabelecida pode criar muito valor melhorando continuamente aquilo que já oferece. Uma startup, por outro lado, pode precisar encontrar uma nova lógica para conquistar espaço e crescer.



INOVAÇÃO E DISRUPÇÃO: DOIS CAMINHOS PARA CRESCER



Se você percebe que sua empresa tem dificuldade para identificar pontos de inovação ou busca entregar algo a mais que o mercado ainda não oferece...

A Mentoria O Resgate pode ajudar você a analisar o negócio com mais clareza estratégica, identificar oportunidades e entender quais movimentos podem realmente transformar a empresa.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com