

داستانهای مدیریتی (نوآوری در مصرف)

سرهنگ ساندرس یک روز در منزل نشسته بود که در این میان نوه اش آمد و گفت: بابابزرگ این ماه برایم یک دوچرخه می خری؟

او نوه اش را خیلی دوست می داشت، گفت: حتماً عزیزم.

ولی وقتی حساب کرد، دید ماهی ۵۰۰ دلار حقوق بازنشستگی میگیرد و حتی در مخارج خانه هم در می ماند. چه رسد به اینکه برای

نوه اش دوچرخه بخرد

او شروع کرد به خواندن کتاب های موفقیت. در یکی از بندهای یک کتاب نوشته بود: قابلیت هایتان را روی کاغذ بنویسید. او شروع کرد

به نوشتن تا اینکه دوباره نوه اش آمد و گفت:

بابا بزرگ داری چه کار می کنی؟

پدربزرگ گفت: دارم کارهایی که بldم را مینویسم.

پسرک گفت:

بابا بزرگ بنویس مرغ های خوشمزه هم درست می کنی.

درست بود؛ پیرمرد پودرهایی را درست می کرد که وقتی به مرغ ها میزد مزه ی مرغ ها شگفت انگیز می شد. او راهش را پیدا کرد.

او تصمیم گرفت پودر مرغ را برای فروش نزد اولین رستوران برد اما صاحب آنجا قبول نکرد!

دومین رستوران نه! سومین رستوران نه! او به ۶۲۳ رستوران مراجعه کرد و ششصدوبیست و چهارمین رستوران، حاضر شد از پودر مرغ

سرهنگ ساندرس استفاده کند.

نتیجه راهبردی:

همانگونه که می دانید امروزه کارخانه پودر مرغ کنتاکی (KFC) در ۱۲۴ کشور دنیا نمایندگی دارد. اگر در آمریکا کسی بخواهد تصویر سرهنگ ساندرس و پودر مرغ کنتاکی را بالای درب رستورانش نصب کند باید برای استفاده از فرانسیز ۵۰ هزار دلار به این شرکت پرداخت کند. نکته مهم این داستان این بود:

اولا راه پیشرفت در موارد زیادی از تمرکز بر اطراف مان می گذرد وقتی به محیط اطراف یا چیزهایی که داریم تمرکز پیدا می کنیم چیزهایی را در می یابیم که هیچ وقت متوجه آن نمی شدیم همانگونه که ساندرس متوجه فرصت نهفته در پودر خانگی که برای مصرف خود و خانواده درست می کرد نبود اما وقتی توجه کرد فرصت را یافت و برای تبدیل آن به منفعت و سود دست به کار شد

نکته بعد اینکه باید بدانیم نوآوری همیشه ایجاد محصولات و خدمات جدید نیست در موارد زیادی نوآوری ناشی از ترکیب و استفاده جدید از چیزهای اطراف ماست همانگونه که در قصه مرغ کنتاکی اینگونه شد و مرغ کنتاکی به عنوان یک غذای نوآورانه توسط مشتریان مورد توجه قرار گرفت. بنابراین:

۱. برای یافتن فرصت های جدید به محیط اطراف و همچنین داشته های مان توجه و تمرکز کنیم.
۲. با ترکیب و استفاده از منابع و امکانات موجود دنبال محصولات و روش های نوآورانه برای رشد و پیشرفت شخصی و موفقیت در کسب و کارمان باشیم.
۳. در فروش محصول و ایده خود صبور باشیم و پشتکار داشته باشیم ایده های جدید ابتداء انکار می شوند اما با پشتکار پذیرفته می شوند.