

Descubra o **PORQUÊ**™

A CHAVE PARA INOVAÇÕES DE SUCESSO



A inovação é uma empreitada intrinsecamente aleatória?
Não se você entender POR QUE os clientes fazem as escolhas que fazem.

Inovação Aleatória

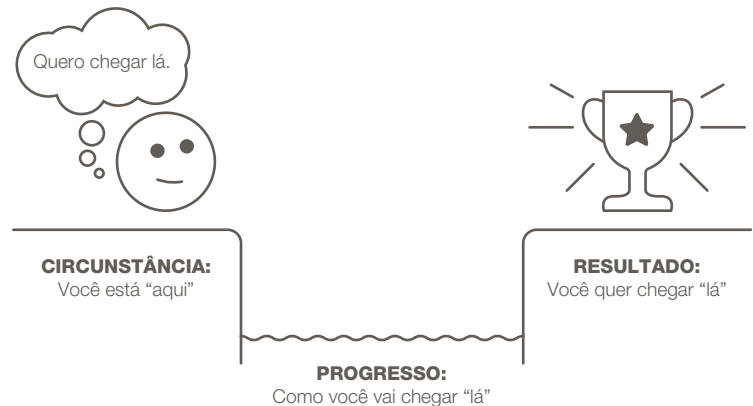
A grande maioria das inovações acabam por ficar abaixo das expectativas. Sendo a média das taxas de insucesso das inovações acima de 80%, é preciso melhorar. Inovar não é um luxo, mas uma necessidade. No mundo atual, todos nós precisamos ser inovadores eficazes.

Inovação de Sucesso

Para inovar com sucesso, mais do que apenas ter ideias novas, precisamos oferecer soluções que os clientes desejam – até anseiam – levar para a vida deles.

Por mais fácil que possa parecer, a taxa de insucesso de inovação surpreendentemente alta indica que a maior parte das pessoas não sabe como fazer isso.

A mais nova solução da FranklinCovey, *Descubra o PORQUÊ: A Chave para a Inovação de Sucesso*, ajuda os líderes de todos os níveis a entenderem por que os clientes fazem as escolhas que fazem. Quando você entende os clientes dessa forma, o sucesso das suas inovações deixa de ser aleatório e passa a ser previsível.



Teoria Prática

Descubra o PORQUÊ se baseia em 25 anos de pesquisa e prática de **Clayton M. Christensen**, professor da Harvard Business School e um dos líderes de negócios mais influentes, e **Bob Moesta**, criador de mais de 3.000 inovações de sucesso. Eles concluíram que quando você foca no que os clientes estão tentando alcançar em determinada circunstância, as inovações podem ter muito mais sucesso.

Descubra O PORQUÊ é uma solução fundamental para todos que estão envolvidos em inovação e para qualquer pessoa que atende clientes – pagantes ou não, externos ou internos. Oferece os esquemas mentais, as habilidades e as ferramentas essenciais para ajudar as pessoas a entenderem profundamente as experiências que os clientes desejam quando escolhem e usam produtos e serviços e, então, a usarem esse conhecimento para impulsionar inovações de sucesso.



PENSE DE FORMA DIFERENTE:

Reconheça o impacto de entender por que os clientes fazem as escolhas que fazem.

DESCUBRA AS DIFICULDADES:

Observe os clientes usando produtos e serviços e procure os obstáculos e as frustrações que eles enfrentam.

OUÇA O QUE OS CLIENTES NÃO DIZEM:

Converse com os clientes para descobrir por que e como eles escolhem e usam certos produtos e serviços.

IDENTIQUE OS TRABALHOS A SEREM FEITOS:

Crie um breve sumário de Trabalhos a Serem Feitos quanto a clientes.

PLANEJE O PROGRESSO:

Crie oportunidades de inovação que atendam aos Trabalhos a Serem Feitos quanto a clientes.

Modalidades

- Presencialmente, ao vivo pela internet e sob demanda, por meio do All Access Pass® da FranklinCovey
- Manual do Participante
- Cartões de Prática
- Identificador do “Porquê”
- 20 vídeos da FranklinCovey InSights®
- 5 módulos da FranklinCovey On Demand®



*Imagens ilustrativas, conteúdo original em português.

“ A inovação pode ser muito mais previsível – e ter muito mais sucesso –, mas apenas se você pensá-la a partir de uma perspectiva diferente.”

CLAYTON CHRISTENSEN, TADDY HALL, KAREN DILLON, DAVID DUNCAN

Para mais informações sobre a solução Descubra O PORQUÊ: A Chave para a Inovação de Sucesso, da FranklinCovey, entre em contato com seu cliente parceiro ou ligue para (11) 5105-4400