

AS INOVAÇÕES SÃO DIVULGADAS ÀS PARTES INTERESSADAS?

Para uma ideia se transformar em uma inovação, ela deve ser implementada e aceita, ou seja, usada, pela parte interessada. Externamente à empresa, a parte interessada são os clientes. Internamente são os próprios colaboradores. As inovações de produtos, de serviços e de marketing são normalmente voltadas para os clientes externos. No caso de inovações de processo ou de gestão (organizacionais) normalmente a parte interessada é interna, ou seja, são os próprios colaboradores. Para que essa aceitação, ou uso da inovação, ocorra, a inovação deve ser fortemente divulgada para as partes interessadas, internas ou externas, de forma a possibilitar sua aceitação crescente. Os reconhecimentos internos ou externos criam expectativas para o surgimento de inovações subsequentes. Os reconhecimentos podem ser mensurados, quando internamente pelas resistências à mudança e externamente pelas vendas do produto ou serviço inovador.

a.



Não há divulgação das inovações às partes interessadas.

b.



A divulgação das inovações restringe-se apenas a um dos grupos interessados (interno ou externo).

c.



A divulgação das inovações abrange todas as partes interessadas, interna e externa.

d.



Existe um programa formal de divulgação das inovações, tanto para os interessados internos à empresa, como para os externos (clientes), que inclui indicadores de aceitação ou não da inovação, como, por exemplo, avaliações de resistência à mudanças (no caso interno) ou mensuração das vendas (no caso externo).