PARTE V Moonshot: resumen y comentarios finales

Sólo hay un jefe: el cliente. Y el cliente puede despedir a todos en la compañía, incluyendo al presidente, si decide gastar su dinero en otro lugar.

—Sam Walton, fundador, Walmart y Sam’s Club

El Moonshot de hoy es la computadora como un asistente inteligente automatizado que impulsa al consumidor a tener el control. Ha facilitado a los emprendedores transformativos construir exitosos negocios innovadores centrados completamente en el consumidor.

* Cómo es posible emprender.
* Porqué es el mejor momento de la historia para desarrollarlos.

Convergencia de cuatro tecnologías:

1. Almacenamiento de información en la nube (ya ha llegado a millones usuarios)
2. Sensores

Cambios tradicionales en los negocios, permitirán precios accesibles

1. Macrodatos
2. Equipos móviles – smartphones (ya ha llegado a millones usuarios)

El poder de los productores pasará a los consumidores

Se combinan para crear un efecto de red para lograr que todos se conecten en tiempo real. Crecen exponencialmente.

Estos datos se procesarán en una nueva generación de algoritmos matemáticos que la ciencia de datos incorporará a sistemas de inteligencia artificial para analizar el comportamiento del consumidor hasta el individuo y predecir resultados automáticamente, de tal manera que todos podremos tomar mejores decisiones.

Las compañías y emprendedores que logren adaptarse serán los grandes ganadores. Estos negocios transformativos serán construidos por un nuevo tipo de empresario que yo llamo «innovadores adaptables». Los innovadores adaptables también deben conducir a las compañías existentes a convertirse en «corporaciones adaptables», los sobrevivientes, y efectivamente, los ganadores en sus industrias.

Los consumidores de hoy tienen acceso total a cantidades de información que hace unos años nadie se imaginaba. Esto incluye el lugar para encontrar el mejor precio, evaluaciones y reseñas de productos hechas por usuarios y recomendaciones de amigos. Y uno puede comprar los artículos haciendo click en su teléfono.

QUÉ DEBE SABER UN EMPRESARIO INNOVADOR ADAPTABLE

1. **Ser curioso. Ser optimista.** Los innovadores adaptables se inspiran con lo posible, pero se enfocan en lo probable.
2. **Desarrollar ideas.** Transformar una idea exige que vayas más allá del lenguaje coloquial para buscar el significado claro y fundamental que hay debajo.El proceso de zoom out de Steve Jobs para conectar los puntos y después hacer zoom in para simplificar la idea. Las ideas sin contexto son un producto más. El contexto llega con la experiencia. Intentar y fallar es una experiencia de cajón para aprender a contextualizar.
3. **Aprende en capas.** Agrego unas nuevas de aprendizaje e información cada día.
4. **Tiene que haber una «mejor manera» y nunca dejes de buscarla.** Steve Jobs nunca estaba satisfecho. Siempre se exigía a sí mismo y a todos a su alrededor. Steve siempre aumentaba la dificultad. Siempre debe haber una mejor manera.
5. **¡Prepárate!** Estudio diversos procesos, para empezar. Trato de entender los productos y servicios cotidianos que me rodean como si fueran sistemas integrales. ¿Por qué hacemos las cosas de una manera particular?  
   Las herramientas más formidables de un innovador adaptable son sistemas de datos personalizados muy inteligentes que pueden ayudarte a desplegar tus recursos para llevar a cabo tu visión.
6. **Que el cliente sea el centro de tu concepto de negocios.** Debes aprovechar tus conocimientos especializados para crear una experiencia que tus clientes nunca antes han visto en esa industria.