



VIDEOCAST 003 – A FÓRMULA DA INOVAÇÃO

1. A fórmula da inovação não é uma fórmula matemática, mas um roteiro, um método para você encarar os problemas que precisa resolver.
2. A origem da fórmula está em trabalhos realizados nos EUA como parte dos movimentos pela qualidade dos anos 90, tratando dos processos de mudança.

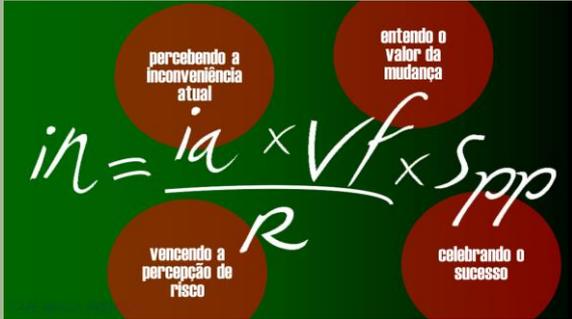
The diagram shows the formula $in = \frac{ia \times Vf \times Spp}{R}$ written in white on a dark green background. Four red callout boxes point to the variables: 'Índice de Inovação' points to 'in', 'Índice de Percepção Da Inconveniência Atual' points to 'ia', 'Índice de Percepção Da Vantagem Futura' points to 'Vf', and 'Índice de Sucesso nos Primeiros Passos' points to 'Spp'. A fifth red callout box, 'Índice de Percepção Do Risco', points to the denominator 'R'.

- 3.
4. A fórmula começa com o IN – índice de inovação. Mas para isso é preciso definir a inovação. Existem centenas, milhares de definições, a que foi escolhida para o vídeo foi: “Busca sistemática, organizada e contínua por novas oportunidades.”
5. A palavra “busca” é a mais importante nessa frase, pois indica que a inovação não é uma ideia, é um processo, um jeito de ver a vida. O inovador tem aquele “fogo no rabo” que faz com que ele ou ela estejam o tempo todo com a antena ligada, procurando uma forma de fazer diferente aquilo que todo mundo faz.
6. A fórmula começa assim: $in = ia$, onde “ia” é o Índice de Percepção da Inconveniência Atual. Não há porque mudar se não existe inconveniência, portanto o primeiro passo é tornar clara a percepção de que existe uma inconveniência. E no vídeo é usado um exemplo:
7. Estar gordo é uma inconveniência. As roupas não servem mais, o joelho dói, você ronca durante o sono, não consegue subir uma escada sem colocar os bofes para fora... quanto mais claro ficar que “estar gordo” é inconveniente, maior a chance de se buscar uma mudança.
8. Se você achar que estar gordo não é problema, o “ia” é zero. E o “in” também é zero.



9. O primeiro passo, portanto, é deixar clara a inconveniência que precisa de uma inovação para ser eliminada.
10. A sequência da fórmula traz um multiplicador, o “vf”, Índice de Percepção da Vantagem Futura. É o momento de deixar clara qual é a vantagem se a inovação acontecer. O que você ou seu cliente ganhará se adotar a mudança desejada?
11. No exemplo do vídeo: existe a percepção de que estar gordo é uma inconveniência. Se você emagrecer, o que acontecerá? As roupas servirão, você não roncará mais durante o sono, terá uma vida mais saudável, reduzirá as dores nas costas... tudo de bom. Quanto maior a percepção de que existe uma vantagem futura, maior é o “vf”, maior é o multiplicador.
12. Se você não vê vantagens futuras, o “vf” é zero. E se ele é zero, a fórmula $in = ia \times vf$ dá zero...
13. Na sequência, temos um redutor, o R, Índice de Percepção de Risco. No exemplo: estou gordo, se emagrecer minha vida vai melhorar, mas para isso tenho de ir na academia às 6 da manhã, correr 12 km por dia, não comer macarrão e não tomar chopp... o risco é alto demais, portanto vou morrer gordo.
14. É preciso, portanto, reduzir a percepção do risco de adotar a nova solução. Isso envolve a construção de credibilidade junto a seu cliente, ou então um profundo processo de introspecção que faça sua cabeça, mostrando que assumir o risco valerá a pena.
15. A fórmula termina com o spp: índice de Sucesso nos Primeiros Passos. É o momento de buscar indicadores que demonstrem que a adoção da solução está dando certo. É o momento de celebrar o sucesso.
16. No exemplo do gordo: é quando aquela calça que não servia, passa a servir, quando as costas param de doer, quando você consegue andar sem doer o joelho... Cada descoberta dessas é uma vitória de curto prazo. Se o spp for zero, o resultado da fórmula é zero.
17. Se você mostrou para seu cliente que existe uma inconveniência, por exemplo, o produto ou serviço do concorrente não tem a performance ideal; se o cliente entendeu que há uma vantagem em adotar a inovação que você propôs; se ele aceita o risco de adotar a solução, você precisa deixar claro a ele que a decisão foi certa, que está dando certo. A cada resultado, mostre para ele, leve em mãos, celebre o sucesso. Assim você tem um multiplicador que pode levar a fórmula ao infinito.

18. Resumindo a fórmula: a inovação é questão de se perceber a inconveniência atual, entender o valor futuro da mudança, vencer a percepção de risco e celebrar o sucesso.



percebendo a inconveniência atual

entendo o valor da mudança

$$in = \frac{ia \times Vf \times Spp}{R}$$

vencendo a percepção de risco

celebrando o sucesso

- 19.
20. Faça uma experiência na próxima reunião com sua equipe, escolha um problema e aplique a fórmula da inovação. As reflexões e discussões que a fórmula proporciona são preciosas, provocando o amadurecimento das pessoas na medida em que são motivadas a olhar o problema sob vários ângulos.
21. Este conteúdo está no videocast 003 – A fórmula da inovação, que você acessa em www.cafebrasilpremium.com.br