

Valgo - Blog

<https://www.valgo.es/>

Peter Drucker dijo: "innovate or else"

A través de cuatro grandes innovaciones podemos comprender por qué las ideas son clave para los negocios. El resto de factores son accesorios. Drucker afirmó en su momento que las funciones principales de cualquier negocio son el marketing y la innovación. Aunque siento honestos, la gran mayoría de ideas que generan innovaciones provienen de destellos de inspiración.

El empresario Joe Cossman fue un innovador increíblemente productivo, per su famosa Granja de Hormigas fue sin duda una de las innovaciones de juguete más exitosa del siglo XX. Aunque la idea no era nueva, sustituyó los materiales para que fuera utilizable de manera autónoma para los niños además de ser mucho más barato de fabricar. Creó también un sistema por el que con la compra de la granja te enviaban los animales vivos, ideas que encantaron y que lo hicieron rico.

En su época de estudiante, Michael Dell descubrió que podía conseguir una licencia para vender kits para la mejora de ordenadores. Con gastos generales mínimos, sus precios eran bajos y ganó contrato tras contrato. Esto le llevó a desafiar el método convencional de venta de computadoras a través de tiendas para ir directamente al cliente permitiendo además que estos pudieran diseñar sus propios ordenadores. Su patrimonio neto a finales de 2014 era de 22.400 millones de dólares.

El billonario Bill Bartmann revolucionó el sector de la recaudación de deudas, contratando en lugar de a un grupo de hombres duros para amenazar a sus clientes, a un surtido de cazatalentos, entrenadores personales y expertos en colocación. Estos ayudaban a los clientes que debían dinero en la búsqueda de empleo, la reconstrucción de sus carreras y la reestructuración de los préstamos, de modo que fueron capaces de pagar cada centavo.

Hace unos 20 años, Peter Drucker predijo que el futuro de la educación ejecutiva estaba en línea basándose principalmente en el avance de la tecnología y en la conveniencia. Muchos educadores tradicionales despreciaron la idea del aprendizaje a distancia, defendiendo que debían tener lugar discusiones y preguntas y respuestas.

Bueno, Drucker tenía razón otra vez. La investigación demostró que en muchos casos el aprendizaje en línea era aún más rápido y más eficaz que el aprendizaje en el aula. Hoy en día, muchas de las universidades más antiguas como Harvard, Stanford y la Universidad del Sur de California, tienen programas en línea.

¿Qué debemos hacer?

Algunas de las claves que Drucker nos sugiere son, en primer lugar, que lo importante no es el tamaño del cambio sino la ventaja que este nos proporcione. Además de esto, nos dice lo que debemos evitar y cómo debemos abordar la innovación para construir y mantener el éxito de nuestras organizaciones.

Texto e imagen extraídos de www.dialoguereview.com. Para leer el artículo completo pinchar [aquí](#).

Link to Original article: <https://www.valgo.es//w/valgo/34180/blog?elem=175258>