المحور الخامس:

نماذج الابتكار الحديثة في المنظمات

Modern Innovation Models in Organizations

محاضرة المحور الخامس: نماذج الابتكار الحديثة في المنظمات (الأسبوع 6)

تمهيد:

في محاضرة المحور الخامس سوف يتم التعرف على أهم نماذج الابتكار الحديثة في المنظمات وهي: الابتكار المستند إلى العميل، الابتكار القائم على البيانات، الابتكار الجماعي، الابتكار الرشيق، الابتكار المستدام، الابتكار التخريبي، وأخيرا أمثلة عملية من عالم الأعمال.

أهداف محاضرة المحور الخامس: بعد إكمال المحاضرة على الطالب فهم ما يلي:

- الاطلاع على نموذج الابتكار المستند إلى العميل.
- التعرف على نموذج الابتكار القائم على البيانات.
- استيعاب نموذج الابتكار الجماعي.
- فهم نموذج الابتكار الرشيق.
- التعرف على نموذج الابتكار المستدام.
- اكتساب معلومات عن نموذج الابتكار التخريبي.

أولا: نموذج الابتكار المستند إلى العميل(Customer-Centric Innovation)

1- مفهوم نموذج الابتكار المستند إلى العميل:

"الابتكار المستند إلى العميل هو نموذج ابتكاري يركز على تلبية احتياجات العملاء ورغباتهم من خلال تطوير منتجات أو خدمات جديدة بناءً على مدخلاتهم المباشرة أو غير المباشرة. يعتمد هذا النموذج على فهم عميق لسلوكيات العملاء وتوقعاتهم، مما يساعد المنظمات على تقديم حلول مبتكرة تلبي احتياجاتهم الحالية والمستقبلية."

2- خطوات استخدام النموذج: يمكن توضيح خطوات هذا النموذج للابتكار كما يلي:

أ- فهم احتياجات العملاء:

الهدف: تحديد الاحتياجات الحقيقية والرغبات غير الملبية للعملاء.

الأنشطة:

- إجراء مقابلات مباشرة مع العملاء لجمع آرائهم حول المنتجات أو الخدمات الحالية.
- تحليل البيانات التاريخية المتعلقة بسلوك العملاء وتجاربهم.
- استخدام استبيانات ومسوحات لتقييم رضا العملاء عن المنتجات أو الخدمات.

المخرجات: قائمة واضحة بالاحتياجات والمشكلات التي يواجهها العملاء، وملاحظات حول كيفية تحسين المنتجات أو الخدمات.

ب- توليد الأفكار بناءً على مدخلات العملاء:

الهدف: تطوير أفكار جديدة للمنتجات أو الخدمات التي تلبي احتياجات العملاء.

الأنشطة:

- تنظيم جلسات عصف ذهني داخل الفريق لاستكشاف حلول مبتكرة بناءً على ملاحظات العملاء.
- دراسة الاتجاهات السوقية وتحليل منتجات المنافسين لتحديد الفرص المتاحة.
- التعاون مع العملاء في مرحلة التصميم الأولي للحصول على ملاحظاتهم الفورية.

المخرجات: مجموعة من الأفكار المحتملة التي يمكن تطويرها إلى منتجات أو خدمات جديدة.

ج- تصميم النماذج الأولية واختبارها:

الهدف: اختبار الأفكار الجديدة بشكل سريع وفعال للتأكد من أنها تلبي احتياجات العملاء.

الأنشطة:

- تصميم نماذج أولية (Prototypes) بسيطة للمنتجات أو الخدمات المقترحة.
- تقديم النماذج الأولية إلى مجموعة صغيرة من العملاء لاختبارها وتقديم الملاحظات.
- جمع البيانات حول أداء النماذج الأولية وتحليلها.

المخرجات: تعديلات وإصلاحات على النماذج الأولية بناءً على ملاحظات العملاء.

د- تطوير المنتج النهائي:

الهدف: تحويل النموذج الأولي إلى منتج أو خدمة جاهزة للسوق.

الأنشطة:

- إجراء تحسينات شاملة على المنتج أو الخدمة بناءً على التجارب السابقة.
- تطبيق معايير الجودة والسلامة المطلوبة قبل الإطلاق.
- إعداد خطة تسويقية تستهدف العملاء الذين شاركوا في عملية التطوير.

المخرجات: منتج أو خدمة جاهزة للطرح في السوق وتلبي احتياجات العملاء بشكل دقيق.

هـ- متابعة الأداء وتحسينه:

الهدف: ضمان استمرارية تلبية احتياجات العملاء بعد إطلاق المنتج أو الخدمة.

الأنشطة:

- جمع ملاحظات العملاء باستمرار بعد استخدام المنتج أو الخدمة.
- تحليل البيانات المتعلقة بأداء المنتج أو الخدمة في السوق.
- إجراء تحديثات دورية بناءً على تطورات السوق ومتغيرات العملاء.

المخرجات: منتج أو خدمة مستمرة في تطويرها لتبقى متوافقة مع متطلبات العملاء.

ثانيا: نموذج الابتكار القائم على البيانات(Data-Driven Innovation)

1- مفهوم نموذج الابتكار القائم على البيانات:

"الابتكار القائم على البيانات هو نموذج يعتمد على استخدام البيانات الضخمة (Big Data) وتحليلها لتحديد الأنماط، والاتجاهات، والفرص الجديدة التي يمكن أن تؤدي إلى تطوير منتجات أو خدمات مبتكرة. يتم عبر هذا النموذج استغلال تقنيات التحليل المتقدمة للحصول على رؤى دقيقة تسهم في اتخاذ قرارات استراتيجية تدعم الابتكار داخل المنظمات."

2- خطوات استخدام النموذج: يمكن توضيح خطوات هذا النموذج للابتكار كما يلي:

أ- جمع البيانات:

الهدف: الحصول على بيانات شاملة ودقيقة من مصادر متعددة لدعم عملية الابتكار.

الأنشطة:

- تحديد المصادر الداخلية والخارجية للبيانات، مثل قواعد البيانات الخاصة بالشركة، شبكات التواصل الاجتماعي، وأجهزة الاستشعار.
- استخدام أدوات تكنولوجية مثل أنظمة إدارة البيانات (Data Management Systems) لجمع البيانات بشكل منهجي.
- تطبيق تقنيات استخراج البيانات (Data Mining) لجمع المعلومات المتعلقة بسلوك العملاء، الأسواق، والمنتجات.

المخرجات: قاعدة بيانات كبيرة تحتوي على معلومات متنوعة يمكن تحليلها لاحقًا.

ب- تنظيف وتحليل البيانات:

الهدف: تحويل البيانات الخام إلى رؤى قابلة للتنفيذ.

الأنشطة:

- تنظيف البيانات لإزالة الأخطاء والتكرارات والقيم غير الصحيحة.
- استخدام أدوات التحليل الإحصائي والذكاء الاصطناعي (AI) لاكتشاف الأنماط والعلاقات بين البيانات.
- إنشاء نماذج تنبؤية (Predictive Models) لتحديد الفرص المستقبلية.

المخرجات: رؤى واضحة حول اتجاهات السوق، سلوك العملاء، وفرص الابتكار المحتملة.

ج- تحديد الفرص الابتكارية:

الهدف: تحديد المجالات التي يمكن فيها تحقيق الابتكار بناءً على تحليل البيانات.

الأنشطة:

- تحليل النتائج المستخلصة من البيانات لتحديد الفجوات أو الفرص في السوق.
- عقد جلسات عمل داخلية لمناقشة كيفية استغلال هذه الفرص لتطوير منتجات أو خدمات جديدة.
- تقييم الجدوى الاقتصادية والفنية للفرص الممكنة.

المخرجات: قائمة أولوية بالفرص الابتكارية التي يمكن التركيز عليها.

د- تصميم الحلول المبتكرة:

الهدف: تطوير حلول مبتكرة بناءً على البيانات والتحليلات.

الأنشطة:

- تصميم نماذج أولية (Prototypes) للحلول المقترحة باستخدام تقنيات التصميم المتقدمة.
- اختبار النماذج الأولية مع عينة صغيرة من العملاء أو المستخدمين النهائيين.
- تعديل الحلول بناءً على الملاحظات والنتائج التجريبية.

المخرجات: حلول مبتكرة جاهزة للتطوير الكامل.

هـ- التنفيذ والتقييم المستمر:

الهدف: تنفيذ الحلول الجديدة وتقييم فعاليتها بشكل مستمر.

الأنشطة:

- إطلاق الحلول الجديدة في السوق مع وضع خطة تتبع أداء المنتج أو الخدمة.
- استخدام أدوات تحليل البيانات لقياس الأثر الاقتصادي والاجتماعي للحلول المبتكرة.
- تحديث الحلول بشكل دوري بناءً على البيانات الجديدة والملاحظات المستمرة.

المخرجات: منتجات أو خدمات مبتكرة تحقق قيمة مضافة للمستخدمين وتلبي احتياجات السوق.

ثالثا: نموذج الابتكار الجماعي(Crowdsourced Innovation)

1- مفهوم نموذج الابتكار الجماعي:

"الابتكار الجماعي هو منهجية تعتمد على مشاركة جمهور واسع من الأفراد، سواء كانوا موظفين داخل المنظمة أو عملاء أو مجتمعات خارجية، في عملية توليد الأفكار الجديدة وحل المشكلات. يعتمد هذا النموذج على فتح قنوات اتصال

تفاعلية تسمح للأفراد بالمشاركة بآرائهم واقتراحاتهم، مما يساعد المنظمات على الاستفادة من التنوع المعرفي والخبرات الموزعة لتحقيق ابتكارات أكثر فعالية."

2- خطوات استخدام النموذج: يمكن توضيح خطوات هذا النموذج للابتكار كما يلي:

أ- بناء فريق متعدد التخصصات:

الهدف: تشكيل فريق متنوع من الأفراد ذوي الخبرات والمهارات المختلفة لتعزيز الإبداع الجماعي.

الأنشطة:

- تحديد الأعضاء المناسبين من داخل المنظمة وخارجها، مثل الموظفين، العملاء، الشركاء، والموردين.
- اختيار أفراد يمثلون مجالات مختلفة مثل الهندسة، التسويق، التصميم، والإدارة.
- تعريف الفريق بالأهداف العامة للابتكار وأهمية التعاون الجماعي.

المخرجات: فريق عمل متكامل ومجهز للعمل المشترك على تحقيق الابتكار.

ب- تحفيز الحوار المفتوح والمشاركة:

الهدف: تشجيع جميع أعضاء الفريق على المشاركة بآرائهم وأفكارهم دون قيود.

الأنشطة:

- تنظيم جلسات عصف ذهني (Brainstorming) حيث يمكن للأفراد تقديم أفكارهم بحرية.
- استخدام أدوات تكنولوجية مثل المنصات الرقمية للتعاون لتسهيل النقاش بين أعضاء الفريق.
- إنشاء بيئة عمل آمنة تشجع على اتخاذ المخاطر الفكرية وإبداء الآراء المبتكرة.

المخرجات: مجموعة متنوعة من الأفكار التي تم جمعها من مختلف الجهات.

ج- تقييم وتصنيف الأفكار:

الهدف: تحديد الأفكار الأكثر إمكانية للتنفيذ والأكثر توافقًا مع احتياجات السوق.

الأنشطة:

- استخدام أدوات تقييم مثل مصفوفة SWOT أو تحليل الجدوى الاقتصادية والفنية.
- عقد جلسات تقييم مشتركة لتحديد الأولويات بناءً على المعايير مثل القيمة المضافة، التكلفة، والقابلية للتنفيذ.
- تحفيز الفريق على مناقشة نقاط القوة والضعف لكل فكرة.

المخرجات: قائمة مختصرة بالأفكار ذات الأولوية العالية للتطوير.

د- تصميم الحلول بشكل جماعي:

الهدف: تطوير الحلول المبتكرة من خلال التعاون الجماعي.

الأنشطة:

- تقسيم الفريق إلى مجموعات صغيرة لتصميم النماذج الأولية (Prototypes) للحلول المقترحة.
- استخدام تقنيات مثل التصميم التعاوني (Co-design) لضمان مشاركة الجميع في العملية.
- اختبار النماذج الأولية مع عينة من المستخدمين النهائيين للحصول على ملاحظاتهم.

المخرجات: حلول مبتكرة تم تصميمها بشكل جماعي وجاهزة للتحسين.

هـ- التنفيذ والتقييم المستمر:

الهدف: تنفيذ الحلول الجديدة وتقييم فعاليتها بشكل مستمر.

الأنشطة:

- إطلاق الحلول الجديدة في السوق مع وضع خطة تتبع لأداء المنتج أو الخدمة.
- استخدام أدوات التقييم الجماعي لقياس مدى رضا العملاء عن الحلول الجديدة.
- تحديث الحلول بشكل دوري بناءً على الملاحظات المستمرة من الفريق والعملاء.

المخرجات: منتجات أو خدمات مبتكرة تحقق قيمة مضافة للمستخدمين وتلبي احتياجات السوق.

رابعا: نموذج الابتكار الرشيق(Lean Innovation) أو (Agile Innovation)

1- مفهوم نموذج الابتكار الرشيق:

"نموذج الابتكار الرشيق هو منهجية تعتمد على مبادئ الإدارة الرشيقة لتسريع وتيرة الابتكار في المنظمات. يتميز هذا النموذج بالمرونة وسرعة التكيف مع التغيرات، حيث يعتمد على تقسيم المشاريع إلى مراحل قصيرة تسمى "سباقات التطوير(Sprints) "، مع التركيز على التعلم المستمر وتحسين المنتجات أو الخدمات بناءً على التغذية الراجعة الفورية."

2- خطوات استخدام النموذج: يمكن توضيح خطوات هذا النموذج للابتكار كما يلي:

أ- تحديد الرؤية والأهداف:

الهدف: وضع إطار عام لعملية الابتكار وتحديد الأولويات.

الأنشطة:

- عقد اجتماعات مع أصحاب المصلحة لتحديد الرؤية.
- تحديد الأهداف الاستراتيجية للابتكار.
- تقسيم الأهداف الكبيرة إلى مهام أصغر قابلة للتنفيذ.

المخرجات: وثيقة تحدد الرؤية والأهداف والأولويات.

ب- تشكيل الفرق الرشيقة:

الهدف: بناء فرق متعددة التخصصات قادرة على العمل بمرونة.

الأنشطة:

- اختيار أعضاء الفريق بناءً على المهارات والخبرات.
- تحديد أدوار ومسؤوليات كل عضو في الفريق.
- تدريب الفرق على مبادئ وأدوات منهجية.Agile

المخرجات: فرق رشيقة جاهزة للعمل على مشاريع الابتكار.

ج- التخطيط للسباقات:(Sprints)

الهدف: تقسيم المشروع إلى مراحل قصيرة لضمان التركيز والسرعة.

الأنشطة:

- تحديد المهام المطلوبة لكل سباق.
- تقدير الوقت والموارد اللازمة.
- وضع جدول زمني محدد لكل سباق.

المخرجات: خطة عمل مفصلة للسباقات القادمة.

د- تنفيذ السباقات ومراجعة النتائج:

الهدف: إنجاز المهام المحددة في كل سباق وتحقيق النتائج المرجوة.

الأنشطة:

- عقد اجتماعات يومية (Daily Stand-ups) لمتابعة التقدم.
- تنفيذ المهام وفقًا للجدول الزمني.
- مراجعة النتائج في نهاية كل سباق.(Sprint Review)

المخرجات: مخرجات ملموسة من كل سباق (مثل نماذج أولية أو تحسينات).

هـ- التقييم والتحسين المستمر:

الهدف: تحسين العمليات وضمان استمرارية الابتكار.

الأنشطة:

- عقد اجتماعات تقييم (Retrospectives) بعد كل سباق.
- تحليل النتائج وتحديد نقاط القوة والضعف.
- تطبيق التحسينات في السباقات التالية.

المخرجات: عمليات مبتكرة محسنة باستمرار.

خامسا: نموذج الابتكار المستدام(Sustainable Innovation)

1- مفهوم نموذج الابتكار المستدام:

"الابتكار المستدام هو نموذج يركز على تطوير منتجات وخدمات وعمليات تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية دون المساس بالموارد البيئية للأجيال القادمة. يعتمد هذا النموذج على إدماج مبادئ الاستدامة في جميع مراحل الابتكار، مما يسهم في تقليل التأثيرات السلبية على البيئة وتعزيز المسؤولية الاجتماعية للمنظمات."

2- خطوات استخدام النموذج: يمكن توضيح خطوات هذا النموذج للابتكار كما يلي:

أ- تحديد الأبعاد الاستراتيجية للاستدامة:

الهدف: فهم كيفية دمج الاستدامة في استراتيجية الابتكار.

الأنشطة:

- تحليل الأبعاد البيئية والاجتماعية والاقتصادية للاستدامة.
- تحديد أولويات الاستدامة التي تتوافق مع أهداف المنظمة.

– صياغة رؤية واضحة للابتكار المستدام.

المخرجات: وثيقة تحدد الأبعاد الاستراتيجية للاستدامة وأولويات الابتكار.

ب– تقييم الأثر البيئي والاجتماعي:

الهدف: فهم الآثار الحالية للمنتجات أو العمليات على البيئة والمجتمع.

الأنشطة:

– إجراء تقييمات للأثر البيئي (مثل البصمة الكربونية).

– تحليل الأثر الاجتماعي (مثل العدالة في سلسلة التوريد).

– تحديد المجالات التي تحتاج إلى تحسين.

المخرجات: تقرير يحدد الآثار البيئية والاجتماعية الحالية.

ج– تطوير حلول مستدامة:

الهدف: تصميم منتجات أو عمليات جديدة تعزز الاستدامة.

الأنشطة:

– استخدام منهجيات مثل التصميم من أجل الاستدامة.(Design for Sustainability)

– إشراك أصحاب المصلحة في عملية التصميم.

– استكشاف مواد وتقنيات صديقة للبيئة.

المخرجات: أفكار وحلول مبتكرة تراعي معايير الاستدامة.

د– اختبار الحلول وتحسينها:

الهدف: التأكد من فعالية الحلول المستدامة قبل التنفيذ الكامل.

الأنشطة:

– تطوير نماذج أولية (Prototypes) للحلول.

– إجراء اختبارات تجريبية مع العملاء أو المستخدمين.

– جمع التغذية الراجعة وتحليلها.

المخرجات: حلول مستدامة محسنة وجاهزة للتنفيذ.

هـ– تنفيذ الحلول وقياس الأثر:

الهدف: تطبيق الحلول المستدامة ومراقبة نتائجها.

الأنشطة:

– تنفيذ الحلول على نطاق واسع.

– استخدام مؤشرات قياس الأداء (KPIs) لقياس الأثر البيئي والاجتماعي.

– إجراء تحسينات مستمرة بناءً على البيانات.

المخرجات: منتجات أو عمليات مستدامة تعزز المسؤولية الاجتماعية والبيئية.

سادسا: نموذج الابتكار التخريبي(Disruptive Innovation)

1- مفهوم نموذج الابتكار التخريبي:

" نموذج الابتكار التخريبي هو مفهوم يُشير إلى عملية تطوير منتجات أو خدمات بسيطة وميسورة التكلفة تبدأ من أسواق متواضعة أو غير جذابة للشركات القائمة، ثم تتحسن تدريجياً حتى تتفوق على الحلول التقليدية وتعيد تشكيل الصناعات بأكملها. يعتمد هذا النموذج على استهداف شرائح مستهلكين مهمشة أو غير راضية عن الحلول الحالية، مما يؤدي إلى تغيير قواعد اللعبة في السوق."

2- خطوات استخدام النموذج: يمكن توضيح خطوات هذا النموذج للابتكار كما يلي:

أ- تحديد الأسواق المهمشة أو غير المخدومة:

الهدف: اكتشاف الفرص في الأسواق التي يتم إهمالها من قبل المنافسين.

الأنشطة:

- تحليل الأسواق الحالية وتحديد الشرائح غير المخدومة.
- دراسة احتياجات العملاء في هذه الأسواق.
- تقييم إمكانية تقديم حلول بسيطة ومنخفضة التكلفة.

المخرجات: قائمة بالأسواق المهمشة والفرص المتاحة.

ب- تطوير حلول بسيطة ومنخفضة التكلفة:

الهدف: تصميم منتجات أو خدمات تلبي احتياجات الأسواق المهمشة.

الأنشطة:

- استخدام تقنيات أو مواد أقل تكلفة.
- تبسيط التصميم لتقليل التكاليف.
- اختبار الحلول مع العملاء المستهدفين.

المخرجات: منتجات أو خدمات بسيطة ومنخفضة التكلفة.

ج- اختراق السوق والانتشار:

الهدف: جذب العملاء في الأسواق المهمشة وبناء قاعدة مستخدمين.

الأنشطة:

- إطلاق الحلول بأسعار تنافسية.
- استخدام قنوات توزيع غير تقليدية.
- تعزيز الوعي بالمنتج من خلال التسويق الموجه.

المخرجات: انتشار المنتج أو الخدمة في السوق المهمش.

د- تحسين الحلول والتوسع:

الهدف: تطوير الحلول لتصبح أكثر تنافسية وجذب أسواق أوسع.

الأنشطة:

- جمع التغذية الراجعة من العملاء.
- تحسين المنتج أو الخدمة بناءً على الاحتياجات الجديدة.
- التوسع إلى أسواق أكبر أو أكثر ربحية.

المخرجات: منتجات أو خدمات محسنة وقادرة على منافسة الحلول التقليدية.

هـ- إعادة تشكيل الصناعة:

الهدف: تحقيق التحول الكامل في الصناعة وإزاحة المنافسين التقليديين.

الأنشطة:

- تعزيز مكانة المنتج أو الخدمة كبديل رئيسي.
- تطوير نماذج أعمال جديدة تعتمد على الابتكار التخريبي.
- الاستمرار في الابتكار للحفاظ على الميزة التنافسية.

المخرجات: تحول في الصناعة وزيادة حصة السوق.

سابعا: أمثلة عملية من عالم الأعمال

فيما يلي بعض الأمثلة من عالم الأعمال عن استخدام الشركات لنماذج الابتكار:

1- شركة Apple ونموذج الابتكار المستند إلى العميل:

في عام 2016، قررت Apple إزالة منفذ السماعات التقليدي (3.5 مم) من هاتفها الجديد .iPhone 7 هذا القرار جاء بناءً على ملاحظات العملاء وتحليل سلوكهم، حيث لاحظت الشركة أن هناك اتجاهًا متزايدًا نحو الأجهزة اللاسلكية والمدمجة. بعد استطلاع آراء العملاء حول التصميم المثالي للسماعات، أطلقت Apple سماعات AirPodsاللاسلكية كحل بديل.

النتائج:

- أصبحت AirPods واحدة من أكثر المنتجات نجاحًا في تاريخ Apple، مع مبيعات تجاوزت 100 مليون زوج حتى عام 2022.
- تعزيز مكانة Apple كشركة رائدة في مجال الأجهزة القابلة للارتداء.
- تحقيق عائدات كبيرة من خلال إنشاء سوق جديد للأجهزة الصوتية اللاسلكية.

2- شركة Uber ونموذج الابتكار القائم على البيانات:

منذ إطلاق التطبيق في عام 2010، اعتمدت Uber على البيانات بشكل أساسي لتحسين خدماتها.

Uber بدأت كخدمة حجز سيارات الأجرة عبر الهاتف المحمول، لكنها سرعان ما أصبحت واحدة من أكثر الشركات تأثيرًا في صناعة النقل بفضل استخدامها المتقدم للبيانات، تستخدم الشركة بيانات الوقت الحقيقي لتحديد أماكن وجود الركاب والسائقين، مما يساعد في تقليل وقت الانتظار، كما تحدد Uber أسعارًا ديناميكية بناءً على الطلب والعرض في المناطق المختلفة، وأيضا البيانات المستخلصة من الرحلات السابقة تُستخدم لتحسين المسارات وتقليل زمن الرحلات.

النتائج:

- توسع سريع: بحلول عام 2023، أصبحت Uber متاحة في أكثر من 10,000مدينة حول العالم.
- زيادة الإيرادات: نظام أسعار الديناميكية ساعد في تحقيق إيرادات أعلى خلال فترات الذروة.
- تحسين تجربة المستخدم: تقليل وقت الانتظار وتحسين المسارات أدت إلى زيادة رضا العملاء وزيادة عدد الرحلات.

3- شركة Lego ونموذج الابتكار الجماعي:

أطلقت LEGO منصة LEGO Ideas في عام 2008، وهي منصة تتيح للمستخدمين تصميم أفكار جديدة للمنتجات وتقديمها للتصويت. إذا حصلت فكرة معينة على 10,000صوت من المجتمع، يتم مراجعتها بواسطة فريق LEGO لتقييم إمكانية إنتاجها كمنتج حقيقي. عملت LEGO مع شركاء مثل Disney و Star Wars لتطوير خطوط منتجات مشتركة بناءً على اهتمامات العملاء.

النتائج:

- نجاح منتجات جديدة :تم إطلاق العديد من المنتجات الناجحة عبر منصةLEGO Ideas ، مثل "The Beatles Yellow Submarine"و."NASA Apollo Saturn V"
- زيادة المبيعات :ساهمت هذه الاستراتيجية في زيادة المبيعات بشكل كبير، حيث عادت LEGO لتحقيق الأرباح بحلول عام 2009.
- تعزيز ولاء العملاء :أصبح العملاء جزءًا من عملية الابتكار، مما زاد من ولائهم للعلامة التجارية.

4- شركة Spotify ونموذج الابتكار الرشيق:

عندما تم إنشاءSpotify ، كان الهدف الأساسي هو تقديم بديل قانوني ومريح لقرصنة الموسيقى. ومع ذلك، كانت المنصة تحتاج إلى تطوير سريع ومستمر لتلبية احتياجات المستخدمين المتغيرة والمنافسة مع خدمات البث الأخرى.

في Spotify يتم تقسيم فرق العمل إلى مجموعات صغيرة (Squads) تتكون من 6 إلى 12 شخصًا، لكل منها هدف محدد مثل تحسين البحث أو تحسين جودة الصوت. كل Squad يعمل على دورة زمنية قصيرة (Sprint) مدتها أسبوعين، حيث يتم التركيز على إكمال مجموعة محددة من المهام. ويتم إطلاق تحديثات جديدة بشكل دوري للجمهور أو لمجموعة صغيرة من المستخدمين لاختبارها والحصول على ملاحظات فورية. بناءً على ردود الفعل، يتم تعديل المنتج وإعادة تصميمه لضمان تحقيق أفضل تجربة للمستخدم.

النتائج:

- نمو السريع: خلال السنوات الأولى، نمت Spotify بسرعة لتصل إلى أكثر من 79مليون مستخدم نشط بحلول عام 2015.
- ريادة السوق: أصبحت Spotify واحدة من أكبر منصات البث الموسيقي في العالم، مما ساعد الشركة على جذب استثمارات كبيرة.
- تجربة مستخدم مميزة: باستخدام الابتكار الرشيق، تمكنت Spotify من تقديم ميزات جديدة بسرعة، مثل قائمة التشغيل الذكية (Discover Weekly) التي أصبحت شائعة جدًا بين المستخدمين.

5- شركة Unilever ونموذج الابتكار المستدام:

منذ عام 2010، أطلقت Unilever مبادرتها "Unilever Sustainable Living Plan" خطة العيش المستدام. هذه الشركة هي واحدة من أكبر شركات المنتجات الاستهلاكية في العالم، أدركت الحاجة إلى تقليل تأثيرها البيئي والاجتماعي مع تحقيق النمو الاقتصادي. هدفت Unilever إلى تقليل انبعاثات الكربون بنسبة 50% بحلول عام 2030، طورت الشركة منتجات أكثر استدامة، مثل الصابون الذي يستخدم مكونات طبيعية وقابلة للتحلل، عملت Unilever على دعم المزارعين والمجتمعات المحلية من خلال برامج التعليم الزراعي وتحسين الدخل، أطلقت مبادرات لتقليل استهلاك المياه في عمليات الإنتاج والاستخدام النهائي.

النتائج:

- نجاح مالي وبيئي: حققت Unilever نموًا في الإيرادات بنسبة 8%سنويًا بين عامي 2010 و2020، مع تحسين مؤشراتها البيئية.
- جوائز وتقدير: حصلت الشركة على العديد من الجوائز العالمية لجهودها في الاستدامة، مثل جائزة "Global Green Company".
- تأثير مجتمعي: ساهمت مبادرات Unilever في تحسين حياة أكثر من 6 ملايين شخص حول العالم.

6- شركة Airbnb ونموذج الابتكار التخريبي:

تم تأسيس Airbnb في عام 2008، وبدأت رحلتها كنموذج ابتكاري تخريبي في سوق الضيافة التقليدي.

عندما تم إطلاقAirbnb ،كانت الفنادق هي الخيار الأساسي للمسافرين لحجز أماكن الإقامة. ومع ذلك، قدمت Airbnb حلًا جديدًا يعتمد على السماح للأفراد بتأجير غرفهم أو منازلهم للضيوف، مما أدى إلى تحويل السوق بشكل جذري، وذلك كما يلي: بدأت Airbnb بتقديم خدمة بديلة وأرخص من الفنادق، مما جعلها جذابة للمستخدمين الذين يبحثون عن خيارات إقامة ميسورة التكلفة، طورت Airbnb منصة إلكترونية سهلة الاستخدام تتيح للمستخدمين البحث عن أماكن الإقامة والاحتفاظ بها دون الحاجة إلى وسيط تقليدي، استخدمت نظام تقييم بين المستخدمين لتعزيز الثقة بين المستضيفين والضيوف، مع مرور الوقت، توسع Airbnb لتشمل خدمات أخرى مثل التجارب المحلية (Experiences) ورحلات السفر.

النتائج:

- نمو هائل :خلال 10سنوات فقط، أصبحت Airbnb واحدة من أكبر شركات الضيافة في العالم، حيث بلغ عدد المستخدمين أكثر من 400 مليون مستخدم اعتبارًا من عام 2023.
- تغيير الصناعة :أدت منصة Airbnb إلى تغيير طريقة عمل صناعة الضيافة، مما دفع الفنادق لإعادة النظر في نماذج أعمالها.
- قيمة الشركة :بلغت قيمة Airbnb حوالي 100 مليار دولار عند طرحها العام في عام 2020.

ثامنا: أسئلة عن المحاضرة: للتأكد من الفهم الجيد للمحاضرة حاول الإجابة عن الأسئلة التالية:

- ما هي خطوات استخدام نموذج الابتكار المستند إلى العميل؟
- ما هي خطوات استخدام نموذج الابتكار القائم على البيانات؟
- ما هي خطوات استخدام نموذج الابتكار الجماعي؟
- ما هي خطوات استخدام نموذج الابتكار الرشيق؟
- ما هي خطوات استخدام نموذج الابتكار المستدام؟
- ما هي خطوات استخدام نموذج الابتكار التخريبي؟

تاسعا: أسئلة للبحث: لمزيد من التعمق في موضوع المحاضرة، ابحث عن أجوبة للأسئلة التالية:

- **السؤال:** أذكر ثلاث نقاط قوة وثلاث نقاط ضعف في نموذج الابتكار المستند إلى العميل؟
- **السؤال:** أذكر ثلاث نقاط قوة وثلاث نقاط ضعف في نموذج الابتكار القائم على البيانات؟
- **السؤال:** أذكر ثلاث نقاط قوة وثلاث نقاط ضعف في نموذج الابتكار الجماعي؟
- **السؤال:** أذكر ثلاث نقاط قوة وثلاث نقاط ضعف في نموذج الابتكار الرشيق؟
- **السؤال:** أذكر ثلاث نقاط قوة وثلاث نقاط ضعف في نموذج الابتكار المستدام؟
- **السؤال:** أذكر ثلاث نقاط قوة وثلاث نقاط ضعف في نموذج الابتكار التخريبي؟