

Error: Logo Conecta no disponible

Error: Logo Tec no disponible

Evolución, transformación e innovación: Negocios de nueva era



Beatriz Sánchez Padilla | Campus Ciudad de México

En un mundo tan cambiante, la **innovación** es la herramienta estratégica más importante para mantener el crecimiento de una empresa o bien para el **emprendimiento**.

La maestra Lucila Bracho, directora de **Proyectos Académicos de la Escuela de Negocios de la Región Ciudad de México**, compartió cinco consejos para innovar dentro del Foro de Negocios celebrado en el **campus Ciudad de México**.

1. **Una empresa siempre debe poder diversificarse.** Este proceso relaciona las necesidades de los clientes y la evolución de las mismas. Una sola solución puede resolver muchos problemas.

“Mientras un modelo de negocios reduzca tiempo entonces será una buena idea de negocios”, afirmó Lucila Bracho.

2. **Una empresa debe ser flexible al cambio.** En un mundo cambiante en donde la introducción de nuevas tecnologías modifica las necesidades del consumidor, la empresa debe ser flexible al cambio y tener apertura a la diversificación.

“La innovación puede tener una destrucción creativa. Un producto digital puede desplazar a otro, sin embargo, se puede volver a posicionar siendo tolerante al cambio”, agregó.

Estudiantes con Lucila Bracho

3. **Una empresa debe saberse reinventar.** Cuando un producto se vuelve obsoleto sin oportunidad de diversificación, debe saber reinventarse. Modificar su propuesta de valor para que esta se pueda volver a posicionar en un mercado.

4. **Una empresa debe de tener un propósito.** Las empresas deben contar con una misión y una visión, no obstante, deben tener un propósito en el cual la empresa se base para poder diversificarse y ser flexible al cambio. El propósito lo comienzas a construir cuando te preguntas ¿Qué estoy haciendo por mis clientes?.

5. **Una empresa debe ser una experiencia.** La empresa no vende un producto, vende una experiencia que ocurre cuando ese producto se utiliza. Los consumidores no buscan solo el uso de un producto, cuando se crea una experiencia en su uso el consumidor se volverá fiel.

Finalmente, aseguró que la adaptación es el proceso más importante tanto para las empresas como para las personas en su **desarrollo humano**.