

*„Nie znajduj klientów dla swoich produktów, znajdź produkty dla swoich klientów” - Seth Godin (amerykański autor książek z zakresu marketingu, ur. 1960, NY)*

# O SZTUCE AKCEPTACJI INNOWACJI PRODUKTOWYCH

- **Jakim jesteś typem Klienta? – innowatorem, czy maruderem? A może jeszcze zupełnie kimś innym? – znasz odpowiedź?**
- **Jak szybko podejmiesz decyzję zakupu czegoś nowego, co oferuje współczesny rynek? – czy się kiedykolwiek się nad tym zastanawiałeś?**

W nieustannie zmieniającym się świecie **akceptacja innowacji produktowych** ma kluczowe znaczenie dla biznesu – świadczy bowiem o sukcesie lub porażce współczesnych firm na rynku.

## **TY MASZ/MOŻESZ MIEĆ W TYM SWÓJ KLUCZOWY UDZIAŁ!**

- Innowacje, które powstają z udziałem Konsumentów pozwalają producentom tworzyć całkiem nowe produkty, czy ulepszać już istniejące.
- Konsumenci mogą dostarczać cennych danych, współpracować z producentem w zakresie tworzenia innowacji, wynajdywać nowe produkty.
- „Innowacja jest celowym i zorganizowanym działaniem przedsiębiorców w celu osiągnięcia konkretnego celu ekonomicznego, bardziej precyzyjnego zaspokojenia potrzeb rynkowych, a także rozsądnego wykorzystania posiadanych lub możliwych do pozyskania zasobów” (Styś, Dejnaka, 2018).

## **AKCEPTACJA INNOWACJI PRODUKTOWYCH JEST**



**Innowacja produktowa jest czymś nowym i oryginalnym –  
chce się dostać do Twojego koszyka zakupów.**

**Pozwalasz jej – szybko, czy powoli? A może wcale?**

**Innowacja produktowa:**

- chce bowiem prowadzić do wzrostu Twojego poziomu życia,
  - pragnie uczyć Cię nowych aktywności i zachowań,
  - zamierza dowiadywać się na bieżąco, jakich korzyści oczekujesz, aby ...
  - ... być przez Ciebie zauważona i zaakceptowana,
  - wnosić nową jakość z obcowania z nią - praktycznego jej zastosowania - zarówno na co dzień, jak i od Święta.
- 
- Czy i jak bardzo jesteś gotowy na zakup i użytkowanie innowacyjnych produktów?
  - Czy ich akceptacja to tylko „sztuka”, czy raczej „rzemiosło” dla pokolenia, które reprezentujesz?



**Projekt jest realizowany  
w Zakładzie Marketingu  
Wydziału Organizacji i Zarządzania  
Politechniki Łódzkiej**

**Al. Politechniki 8**

**93-590 Łódź**

**Tel.: (+48 42) 631 36 81**

**<https://marketingodkuchni.pl>**

**[www.facebook.com/marketingodkuchniPL](https://www.facebook.com/marketingodkuchniPL)**