

<<创新力>>

图书基本信息

书名：<<创新力>>

13位ISBN编号：9787510035364

10位ISBN编号：7510035368

出版时间：2011-7

出版时间：世界图书出版公司·后浪出版咨询（北京）有限责任公司

作者：约翰·贝赞特

译者：杨波

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<创新力>>

内容概要

在这个复杂多变且竞争激烈的世界，创新是企业能否保持竞争力的关键。
《创新力》介绍了创新的框架，创新包含的要素，包括制定战略目标并有效沟通、寻找创新诱因、平衡项目组合和如何完成项目。
通过各种栏目和小建议，引导读者思考和实践，成为引领机构变革的设计师。

<<创新力>>

作者简介

约翰·贝赞特(John Bessant), 英国埃克塞特大学商学院创新与创业学教授。

<<创新力>>

书籍目录

出版说明

引言

第一章 了解创新

1.1 解决基本问题

1.2 了解益处

1.3 设定创新步伐

1.4 把握创新的方向

1.5 成功地创新

1.6 创新与发明

1.7 实践创新

1.8 迎接挑战

第二章 规划创新

2.1 战略性创新

2.2 建立创新模型

2.3 运用战略分析

2.4 正确选择

2.5 建立战略组合

2.6 推销改革的理念

2.7 实时决策

第三章 实践创新

3.1 向创新迈进

3.2 寻找主意

3.3 作出战略选择

3.4 发展你的创意

3.5 传播你的创新

第四章 打造勇于创新的企业

4.1 奠定基础

4.2 形成创新文化

4.3 培养创造力

4.4 变革管理

4.5 员工参与

4.6 客户参考

4.7 构建创新网络

4.8 提高你的技能

索引

<<创新力>>

章节摘录

版权页：插图：2.3 运用战略分析创新方位图可以让你看到所有可能的发展方向，但你还是要计划好用何种方式来超越竞争者。

要做到这一点，你可以用战略分析法对所处的市场环境进行分析，看看你提出的创新是否有让你获得竞争优势的潜力。

创新的轮廓战略分析的一种方法是对照市场的需求和最优秀的竞争对手所能提供的（产品或服务），描述创新计划的轮廓。

一步一步建立这样的轮廓，可以突出要讨论的重点，了解公司内部各方面的意见。

战略方案极少是“正确”的答案——对于创新而言，有太多的不确定性。

所以你要尽可能广泛地探索，以求得到“好”的答案。

这样做意味着要收集不同的看法和信息。

多点人参与这项工作可以扩大你的知识面，帮你赢得更多的支持。

在任何市场中，必须达到一些基本要求——“订单资格要素”——才能在游戏中不出局。

如果你的价格是直接竞争对手的两倍，你就不大可能有什么生意做。

但是当大家的开价都相同时，能使你的产品区别于其他产品的是你额外提供的东西：更好的质量、更多的性能、更优美的设计。

订单资格要素是你进入市场的入场券，而订单赢取要素则决定了别人买不买你的东西。

两者你都要考虑：你的创新计划是只要赶上他人（具备基本的订单资格要素），还是要领先（创造订单赢取要素）。

<<创新力>>

编辑推荐

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>