

<<追求突破型创新>>

图书基本信息

书名：<<追求突破型创新>>

13位ISBN编号：9787100055451

10位ISBN编号：7100055458

出版时间：2009-2

出版时间：商务印书馆

作者：《哈佛管理前沿》《哈佛管理通讯》编辑 组编；朱静 译

页数：203

译者：朱静

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>

## <<追求突破型创新>>

### 前言

哈佛商学院经管图书简体中文版的出版使我十分高兴。2003年冬天，中国出版界朋友的到访，给我留下十分深刻的印象。当时，我们谈了许多，我向他们全面介绍了哈佛商学院和哈佛商学院出版公司，也安排他们去了我们的课堂。

从与他们的交谈中，我了解到中国出版集团旗下的商务印书馆，是一个历史悠久、使命感很强的出版机构。

后来，我从我的母亲那里了解到更多的情况。

她告诉我，商务印书馆很有名，她在中学、大学里念过的书，大多都是由商务印书馆出版的。

联想到与中国出版界朋友们的交流，我对商务印书馆产生了由衷的敬意，并为后来我们达成协议、成为战略合作伙伴而深感自豪。

哈佛商学院是一所具有高度使命感的商学院，以培养杰出商界领袖为宗旨。

作为哈佛商学院的四大部门之一，哈佛商学院出版公司延续着哈佛商学院的使命，致力于改善管理实践。

迄今，我们已出版了大量具有突破性管理理念的图书，我们的许多作者都是世界著名的职业经理人和学者，这些图书在美国乃至全球都已产生了重大影响。

我相信这些优秀的管理图书，通过商务印书馆的翻译出版，也会服务于中国的职业经理人和中国的管理实践。

20多年前，我结束了学生生涯，离开哈佛商学院的校园走向社会。

哈佛商学院的出版物给了我很多知识和力量，对我的职业生涯产生过许多重要影响。

我希望中国的读者也喜欢这些图书，并将从中获取的知识运用于自己的职业发展和管理实践。

过去哈佛商学院的出版物曾给了我许多帮助，今天，作为哈佛商学院出版公司的首席执行官，我有一种更强烈的使命感，即出版更多更好的读物，以服务于包括中国读者在内的职业经理人。

在这么短的时间内，翻译出版这一系列图书，不是一件容易的事情。

我对所有参与这项翻译出版工作的商务印书馆的工作人员，以及我们的译者，表示诚挚的谢意。

没有他们的努力，这一切都是不可能的。

哈佛商学院出版公司总裁兼首席执行官      David Goehring      万季美

## <<追求突破型创新>>

### 内容概要

创新意味着发展与竞争。

创新能让你所领导的员工最大限度地发挥创造力。

《追求突破型创新》探讨的是如何突破创新误区，如何实施创新战略，如何检测新想法的潜能。

本书集结了众多专家的文章，运用企业案例阐释了创造品牌和突破型创新模式等架构，探讨如何开发和实践新的想法，如何在实施创新战略时规避风险，最终以创新的产品和服务赢得市场，实现突破。

从书中可以学到如何：产生新想法、减少风险、争取新顾客。

## <<追求突破型创新>>

### 作者简介

斯科特·D.安东尼 (Scott D. Anthony)，创新洞察管理顾问公司 (Innosight) 的合伙人。

克莱顿·M.克里斯滕森 (Clayton M. Christensen)，哈佛商学院工商管理学罗伯特 (Robert) 和简·西齐克 (Jane Cizik) 教席教授。

他与迈克尔·E.雷纳 (Michael E. Raynor) 合著了《创新者的求解：创造和维持成功的增长》(The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth) (哈佛商学院出版社, 2003)。

加里·哈梅尔 (Gary Hamel)，伍德赛德研究所 (Woodside Institute) 主席。

该研究所的使命是增加组织的弹性，促进组织的创新和复兴。

## <<追求突破型创新>>

### 书籍目录

引言第一部分 创新的误区 1. 突破之路 2. 推倒禁锢集体创造力的围墙 3. 翻译之失 4. 六条令人惊奇的创新洞见第二部分 实施创新策略 1. 研发的新规则 2. 性能、便捷与价格：你的品牌优势在哪里？  
3. 竞争优势在哪里？  
4. 内部创新 5. 风险是创新的代价吗？  
6. 左右开弓的创新第三部分 检测一个想法的潜能 1. 你能确定稳操胜券者吗？  
2. 如何下大注 3. 有时候想法高远不等于产品成功 4. 你的产品开发流程是否有助于创新？  
5. 变革不是固定的目标 6. 你看到正确的信号了吗？  
作者简介

## <<追求突破型创新>>

### 章节摘录

例如，汽车制造商不再努力地去发明轮胎；它们与供应商及研究机构联手掌握了高新的传动装置和燃料电池技术。

它们的内部研发团队集中精力整合所看到的、从供应基地显露出来的技术。

通过投资于先进的电脑模拟技术，它们可以减少设计新产品的的时间并试验更多的装配组合。

这项专业技术为内部研发投资提供了持续的基本思路。

本田公司（Toyota）购买了适用于任何汽车厂家的同样的零配件，它使用内部系统的整合技术制造出的汽车比竞争对手用同类部件制造的还要好。

公司也可以利用外部技术来巩固价值链。

默克集团有限公司（Merck）收购了药品生产过程缺乏效率的创业公司。

其中一个公司重点招募内科医生及其病人进行临床试验。

另外一个公司则集中精力将美国食品药品监督管理局（FDA）的申报流程自动化。

这样，默克公司就节省了一两个月耗费在这些活动上的时间，节省的时间延长了其药物的有效专利期，转化为数百万美元的利润。

同样，大都会人寿保险公司（MetropolitanLife Insurance）也把后台索赔处理外包给外部公司。

卖家更新的技术和更高的索赔额（来自于其他公司的索赔处理）降低了大都会人寿的成本。

.....

## <<追求突破型创新>>

### 编辑推荐

产生新想法，减少风险，争取新顾客。

关于“经理人下午茶系列”图书 “经理人下午茶系列”图书中的文章均来自《哈佛管理前沿》和《哈佛管理通讯》，每本书都收集了最前沿的管理理念和思维，借以帮助管理人员提高管理技能、增强领导能力，从而使其在商界更胜一筹。

本丛书编排简洁，通俗易懂，同时提供了权威的管理见解和方法，读后可使你取得立竿见影的管理效果。

关于《哈佛管理前沿》和《哈佛管理通讯》 《哈佛管理前沿》和《哈佛管理通讯》是全球知名的管理期刊，隶属于哈佛商学院出版公司六大支柱产品之一——《哈佛通讯》。

这两本杂志由哈佛商学院出版公司资深编辑和顶尖顾问群共同编辑，其中精选的文章锁定全球最新的管理主题，以讲管理故事的形式，为企业管理者及企业领袖提供深入浅出、具体可行的解决方案。

这些文章篇幅都比较短，讲述的都是全球管理领域的最新实践，以及新案例、新理念，每一篇文章都注重与读者的互动，有很强的可读性和实用性。

<<追求突破型创新>>

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>