

## <<精益系统性创新>>

### 图书基本信息

书名：<<精益系统性创新>>

13位ISBN编号：9787301202579

10位ISBN编号：7301202571

出版时间：2012-4

出版单位：北京大学出版社

作者：叶继豪，詹长霖 著

页数：284

字数：348000

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>

## <<精益系统性创新>>

### 前言

在变革时代，大环境快速变迁，企业必须不断转型、调整创新。

因为“不创新即灭亡”(Innovate or Perish)。

创新不只是创意的激发，更重要的是能够将创意付诸行动，将创意的想法商品化，才能为企业组织创造利润。

大家总会以为，石破天惊的创新是天才的专利，但那是实验室里窖藏的历史。

这几年持续推动人类进步的科技发明，反倒是利用重组式创新，不断从各种不同领域移花接木的结果。

所以想要创新，除了脑袋，你更需要系统性的创新方法！

多数有效果的创新，是持续不断寻求最佳方案的结果，而意外之中的划时代突破，在策略性计划中的地位是不高的，因为它们常常仅有一次，可能只是美丽的意外，不会重复出现。

所以，有系统地进行组织创新，就显得非常重要，因为这样的创新能量是强大而持久的。

《精益系统性创新》这本书，就是提供一套系统性创新的方法，让企业可以“按部施工，创新成功”。

系统性创新方法的重要观念就是员工心态调整以及从物的观点转换成对人的观察。

此方法不仅适用于制造业，还适用于服务业。

在企业遇到问题时，除了使用现行的问题解决步骤处理之外，不妨使用这套系统性创新流程，它将让你有不同的收获。

我认为还有必要提示的一点就是凡走过必留下痕迹，所有的创新过程。

都应该被记录下来，否则你就不知道好的创新怎么才能再出现。

所以，将创新过程所产生的知识纳入创新知识库，让组织的创新能量可以持续地累积，以创造最大的创新价值。

“‘精采’创新、完美品质”是华硕的座右铭，让我们在做任何事情时，均能超越预期目标，并持续提供完全的客户满意度。

在新的数字时代中，它将为我们的描绘出未来的道路，实现我们成为世界上最受尊崇之领导企业的愿景，并且将在未来的数十年为我们画出蓝图，协助我们的客户实现梦想。

而此书的“系统性创新”正是提供此目标的方法之一。

施崇棠华硕电脑股份有限公司董事长在如今诡谲多变的商战世界里，竞争全球化，对手更强大，顾客更挑剔，问题更复杂，企业如何因应变局、突围奋进，持续创新实在是唯一出路。

该书以“创新五阶段”作为创新管理的活动框架，为企业提供了一套广泛而实用的指导方针，而精益系统性创新也为企业中长期创新能力的规划提供了一套具体可行的方法。

这套系统性创新的方法论，让企业可以有创新阶段与创新步骤可依循，有效地提升了创新成功的可能性。

企业为何创新艰难，这是因为许多人只将注意力放在内部因素，外在因素的急剧复杂化没有得到有效的分析和认知。

企业都渴望拥有最佳的创新流程与方法，却苦于没有能有效理清问题的工具。

该书的巨大价值就在于能提供给你这样一套工具，让企业可以逐步有序地推行创新项目，提升创新成功的可能性。

在21世纪，关于产品和服务的知识已变得和产品、服务本身一样重要，随着技术和全球网络系统的加速发展，企业必须变得更富创新性，协同客户一起在本行业或者跨行业创造、传播和应用新知识。

该书堪称鼓舞人心的创新管理辅助教练，适用于想在未来加强运用高效率创新管理的从业人士，无论他们是来自高新技术行业、服务业，还是一般制造企业，运用此书中的方法创造的商业价值都无法估量。

吴晓波浙江大学“创新管理与持续竞争力研究”国家哲学社会科学创新基地主任浙江大学—剑桥大学“全球化制造与创新管理联合研究中心”中方主任浙江大学管理学院常务副院长

## <<精益系统性创新>>

## <<精益系统性创新>>

### 内容概要

本书创新不只是创意的激发，更重要的是能够将创意付诸行动，将创意的想法商品化，才能为企业组织创造利润。

本书归纳总结出创新理论与实务最佳的实践工具，就是五阶系统性创新架构，并以故事及众多创新案例方式呈现。

此方法可以全面解决企业面临的产品创新、技术创新、服务创新、商业模式创新、流程创新、营销创新及供应链创新等问题，目的是以实际快速解决企业经营上问题为核心，打造出企业的创新力，创造最大商业价值。

## <<精益系统性创新>>

### 作者简介

叶继豪，AIM荣誉顾问、台北科技大学工业工程与管理系（所）教授，曾任耀文电子品保工程师、鸿海精密制工一处产品设计与制造工程师等职，擅长创新研发管理、精益研发管理、创新构思问题解决(TRIZ)、前端预防设计与创新构思问题解决的整合应用、经营管理创新思维等。

詹长霖，现任AIM公司CEO兼首席创新官、美国BMGI精益六西格玛黑带大师(MBB)。詹博士曾经担任美国BMGI管理咨询公司大中华区副总经理及首席创新管。作为系统性创新(Systematic Innovation) 方法论的领航者，他曾为大中华区许多知名的企业提供咨询服务，并深获企业客户的信赖。

## <<精益系统性创新>>

### 书籍目录

#### PART I 创新原来很简单

Chapter1 “面面俱到”——创新的基本条件

Chapter2 “叫好又叫座”——客户的真正需求和提供“超越期待的惊喜”

Chapter3 “不见兔子不放鹰”——创新“快、狠、准”竞争策略

Chapter4 “挑肥拣瘦”来搭配——创新组合管理

Chapter5 以“前端预防机制”为核心——创新五阶段管理流程

#### PART II 创新执行五阶段

Chapter6 好商机与好伙伴——定义阶段

第一节 破坏式创新挖掘新商机

第二节 勿将东施当西施——创新商机筛选

第三节 “适用者”和“创新者”——组建“合适”的创新团队

第四节 避免方向失控——创新项目章程

第五节 创新项目财务规划

Chapter7 “杀手级”创新设计着力点——分析阶段

第一节 内外知识搜索与掌握未来趋势

第二节 将创新商机融入“前端预防机制”（第一阶创新竞争展开）

Chapter8 产出最佳可行的创新概念——开发阶段

第一节 创新概念构思技巧

第二节 矛盾疑难用萃智——创新概念设计

第三节 创新概念筛选和优化

第四节 创新概念的结构展开和外包展开（第二、第三阶创新竞争展开）

Chapter9 设计最佳可行的创新概念——设计阶段

第一节 流程设计与展开（第四阶创新竞争展开）

第二节 现场监督设计（第五阶创新竞争展开）

第三节 可操作的产品/服务原型和试用

第四节 测试验证

Chapter10 确保创新项目顺利启动——启动阶段

第一节 发展行动计划

第二节 创新知识库

#### PART III 疑难创新用萃智

Chapter11 萃智工程创新

第一节 萃智工程创新参数及创新原则

第二节 萃智工程创新案例

Chapter12 萃智管理创新

第一节 萃智管理创新参数及创新原则

第二节 萃智管理创新案例

参考文献

## <<精益系统性创新>>

### 章节摘录

版权页： 插图： Part 1 创新原来很简单 Chapter 1 “面面俱到”——创新的基本条件 小王和小张是从小一起长大的好朋友，分别为不同企业服务，均在30岁左右结婚。

婚后四五年，当年的“小王”和“小张”分别成了“王哥”和“张哥”，两人不约而同地想到创业。某天他们俩在家乡聚在一起。

“做什么好呢？”

“王哥面无表情地说。

张哥：“我妻子的表姐和表姐夫开了一家成衣制造厂，我想成立一服饰购物网站，在网络上经营时尚服饰。

”王哥：“嗯！

这倒是是一个不错的主意。

最近我持续观察到这附近新开不少公司，未来人潮一定也不少，可能有很多商务宴请和员工聚餐。

我也有不少亲戚朋友从事肉类和蔬果批发，不如我在附近开一间‘南北合菜’的餐厅吧！

”“就这么决定吧！

我们要相互支持对方，加油吧！

”王哥和张哥互相鼓励。

接下来的两三年，由于各自忙于事业奋斗，这对好友联络的次数越来越少。

张哥惨淡经营着时尚服饰购物网站，面对日渐增多的竞争者和越来越挑剔的消费者，他疲于奔命，勉强应付，虽不致有多大的亏损，但是想要获利，还有一段距离，赚到的只是越来越多的白发和皱纹。

一天，张哥的手机响了，传来王哥的声音：“小张！

还好吧，出来喝杯咖啡聊一聊，咱们兄弟俩好久没有见面了！

”面对王哥的热情邀约，张哥不假思索就答应了。

张哥心想：“创业很辛苦，小王说不定也在苦苦撑着！

好朋友互相交换下经验，分享下酸甜苦辣，抒发一下心中的苦闷和压力，也不错啊！

”咖啡厅内，王哥虽然多了些白发和眼袋，但也多了几分气定神闲。

张哥先说出这些年来的努力、经营方式和遭遇到的瓶颈，同时说到结果并不如预期，感觉付出和回报不成正比。

## <<精益系统性创新>>

媒体关注与评论



## <<精益系统性创新>>

### 编辑推荐

《精益系统性创新:打造企业创新获利的基石》作者是企业创新理念和实力专家，还得到了产、学、研名家的郑重推荐。

想学会前苏联科技强大傲视全球的秘诀吗？

想掌握500强大企业跨越创新研发的瓶颈的秘密武器吗？

如果有一种创新的思想和方法能使企业新产品开发过程缩短50%新产品上市时间、能提升60%~70%的新产品开发效率、能增加80%~100%的专利数量并提高专利的质量，企业应该学习和掌握吗？

## <<精益系统性创新>>

### 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>