

<<中小企业如何开发新产品>>

图书基本信息

书名：<<中小企业如何开发新产品>>

13位ISBN编号：9787508248721

10位ISBN编号：7508248724

出版时间：2008-2

出版时间：金盾

作者：武文胜

页数：212

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>

## <<中小企业如何开发新产品>>

### 内容概要

立足于产品创意和市场开发,对中小企业在新产品开发中应采取的基本策略以及方法步骤等进行了分析与解读,具有通俗性、针对性和可操作性,可供中小企业经营者以及广大读者学习、借鉴。

## <<中小企业如何开发新产品>>

### 书籍目录

第一章 产品创新篇1.小企业要不要开发新产品2.创新与发明3.缺少创意怎么办4.产品创新要有前瞻性5.开发新产品必须遵循的原则6.创新与需求7.小心跌到创新失败的陷阱里第二章 产品开发战略篇1.开发新产品离不开想象力2.寻找创新的金点子3.培育终端市场4.开发新产品的小组织第三章 产品构思篇1.新产品的创意从哪儿来2.开启创新思维的几种方法3.产品创新分析4.发挥群体创造力5.进行市场调研6.顾客到底有哪些新需求7.获取竞争对手的信息8.数据分析第四章 产品评价篇1.新产品评价系统2.评价的方法与步骤3.经营评价4.新产品流通渠道的评价5.新产品筛选测试6.新产品造型中的“点”与“线”7.新产品造型中的“形”8.新产品造型中的和谐美9.产品的攻能10.提高新产品的功能第五章 产品市场推广篇1.新产品试销方式2.新产品推销风险3.新产品进入市场时机4.新产品定价分析5.新产品定价方法6.新产品品牌策略7.新产品包装必须遵循的原则8.新产品包装的色彩与图案9.新产品的广告宣传10.新产品促销的若干形式第六章 产品专利保护与机制创新篇1.专利保护与商标权2.开发资金哪里来3.市场的需求和趋势4.长效机制

## <<中小企业如何开发新产品>>

### 章节摘录

**第一章 产品创新篇** 许多企业主都会自觉或不自觉地产生这样的错觉，认为新产品开发不过就是突然萌发出的一种新的想法而已，尤其是小企业开发的小产品，大多都是如此。其实产生一种新的想法只是新产品开发过程中的一小步，哪怕它是一个不起眼的小产品，余下的过程依然很长。

在这余下的过程中，有些开发程序是相当艰难的。

但不管怎样，有一个事实却是千真万确的：不管灰心与否，如果公司不愿意为这些新想法去继续付出，或半途而废，那么这一计划无疑也就宣告彻底失败了。

新产品开发对企业来说具有非同寻常的战略意义，它是着眼于改善企业的产品结构和经营状况的一项战略任务，也是做强做大的必要保证。

作为小企业，如果不能创造出新产品，即使不倒闭也将难逃半死不活的命运。

然而，开发新产品的费用极高，风险极大，但在激烈的市场竞争条件下，不开发新产品同样要冒很大的风险。

因为，在顾客需求和口味不断变化、技术日新月异、产品生命周期日益缩短，以及本国和外国大、中型企业的竞争与日俱增的情况下，小企业的产品将被淘汰得很快。

为了保住自己这块本来就不大的领地，小企业必须去寻找替代品，开发新产品，新产品是小企业立于不败之地的基础。

金鹿集团总裁张华安就是个敢于不断创新的企业家。

1983年，张华安用妻子多年积攒的20000元私房钱，为一个行将倒闭的小企业注入了生机。

他带领仅有的18个人，历尽艰难，使企业摆脱了困境。

如今，他的企业年产值上亿元，每年缴税近千万元。

有人找张华安采访，有人进企业取经，最终的结论都是：金鹿集团成功的奥秘就在于不断开发新产品。

看看该企业所获得的各种名目的奖项，你不服气也得服气。

张华安从日本引进技术和设备，生产出“金鹿牌电热蚊香片”，产品质量达到国际同类产品水平。

但他不满足，又改进工艺，使质量超过原设计水平，荣获了科技进步奖。

不久他们又研制成功“金鹿牌灭蟑螂香”，专家结论为国内首创，荣获21届日内瓦国际发明银奖。

最近，金鹿又开发出“金鹿牌家用杀虫气雾剂”，获亚太国际博览会金奖。

现在，张华安又把他的企业扩展到海外，在菲律宾投资办厂。

一个生产低值日用小商品的企业，靠着不断创新，逐渐发展起来。

照此发展下去，不久的将来，它肯定是一个令人仰慕的跨国企业集团。

## <<中小企业如何开发新产品>>

### 编辑推荐

目前，我国的中小企业，尤其是小企业宛如同雨后的春笋一般，遍地开花。但小企业也面临着一系列亟待解决的难题，如小企业如何发展？目标和方向在哪里？如何节省成本？如何开发新产品？如何管理和经营？等等。

企业经营者必须懂得，任何事物都是由弱到强、从小到大发展起来的，只要经营得法，小企业最终也能成就一个大企业！

<<中小企业如何开发新产品>>

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>