

## <<创新者的解答>>

### 图书基本信息

## <<创新者的解答>>

### 内容概要

《创新者的解答》讲述为了追求创新成长机会，美国电信巨子AT&T在短短10年间，总共耗费了500亿美元。

企业为了保持成功记录，会面对成长的压力以达成持续获利的目标。

但是如果追求成长的方向出现偏误，后果往往比没有成长更糟。

因此，如何创新，并选对正确方向，是每个企业最大的难题。

因此，如何创新，并导向何种方向，便在于创新结果的可预测性 而此可预测性则来自于正确的理论依据。

在《创新者的解答》中，两位作者总结了一系列的理论，指引所有需要由可预测的新商机取得成功的经理人，成为破坏者（disruptors），而非被破坏者（disruptees）。

《创新者的解答》中所述的重要观点 “破坏性创新”，适合政府、企业、组织、个人用以拟定竞争策略、突破成长障碍。

如果你怀疑成长终究会碰到极限；如果你不确定新的投资布局，到底会是钱坑、还是钱山，你将在这本书中找到解答。

## <<创新者的解答>>

### 作者简介

克莱顿·克里斯坦森（Clayton M. Christensen），哈佛商学院教授，因其在企业创新方面的深入研究和独到见解，被尊称为“创新大师”。

克莱顿&#8226;克里斯坦森是畅销管理经典《创新者的窘境》一书作者，此书被《福布斯》评为20世纪最具影响力的20本商业图书之一，并获得多项其他图书奖项。

## <<创新者的解答>>

### 书籍目录

前言第一章 被迫成长第二章 怎样秒杀最强的竞争对手？

第三章 客户想购买什么样的产品？

第四章 谁是最佳客户？

第五章 选择正确的业务范围第六章 如何避免商品化第七章 你的公司有破坏性创新的能力吗？

第八章 是管理战略发展流程第九章 好的收入和坏的收入第十章 高管在领航新成长时应该扮演的角色

尾声 传递接力棒致谢

## <<创新者的解答>>

### 章节摘录

第五章：选择正确的业务范围                      新成长企业自身应该做些什么事情，才能够尽可能快地获得最大的成功？  
又有哪些任务应该外包给供应商或合作伙伴呢？  
开发专利性的产品架构，是否更容易获得成功？  
是什么因素促成了专利性产品从封闭到开放的变革？  
一旦出现了开放的标准，我们需要再次采纳专利性的解决方案吗？  
内部完成工作还是外包给供应商和合作伙伴？  
这些决策对新成长企业的成功有着至关重要的影响。  
人们比较常用的决策依据是核心竞争力理念。  
如果某个产品属于公司的核心竞争力范畴，就应该内部解决；如果是非核心产品，其它公司能做得更

## <<创新者的解答>>

### 媒体关注与评论

“ 本书探究了企业共同的挑战：如何让组织不断向上成长。作者并未陷入化繁为简的陷阱；相反地，他们带领读者进入结构严谨的理论架构，指出让组织成长受限的因素以及切实可行的解决方案。

” ——安迪·格鲁夫，英特尔公司创始人 “ 克里斯坦森与雷纳在本书中提出非常卓越的理论架构，帮助管理者了解产业动态，规划成功的策略，以创造持续性的成长。

” ——康培凯, NOKIA总裁兼CEO “ 一本好的商业读物能发人深思，一本伟大的商业读物则会告诉人该如何思考。

这是一本伟大的书，很难想象会有那个

## <<创新者的解答>>

### 编辑推荐

《创新者的解答》获选美国《商业周刊》年度十大财经管理好书之一！  
荣获哈佛商学院出版社最佳经管书！

《创新者的解答》管理大师克莱顿·克里斯坦森《创新者的窘境》后继力作！

成长的关键，在于成为破坏者，而不是被破坏者。

如何破解企业创新成长的魔咒？

为什么追求新增长的努力反倒会导致企业的解体？

如何化解被管理大师克里斯·祖克所说的这一“亚历山大难题”？

如果你怀疑成长终究会碰到极限；如果你不确定新的投资布局，到底是机遇还是陷阱，你将在这本书中找到解答。

## <<创新者的解答>>

### 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>