

<<新产品开发管理操作规范>>

图书基本信息

书名：<<新产品开发管理操作规范>>

13位ISBN编号：9787801479679

10位ISBN编号：780147967X

出版时间：2004-1

出版时间：企业管理出版社

作者：甘华鸣

页数：479

字数：375000

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>

<<新产品开发管理操作规范>>

内容概要

众所周知，企业制造和销售的产品是企业赖以生存和发展的基础，是企业生产系统的综合产出。企业的各种目标如市场占有率、利润等依附于产品之上。

一个企业如果有了好的、深受市场欢迎的产品，企业就会迅速发展，否则，企业就会走下坡路，甚至遭受到灭顶之灾。

但是，任何时候任何企业所能拥有的产品优势都只有相对的、暂时的，曾经辉煌一时的美国的王安公司、中国的巨人公司、沈阳飞龙公司如今都衰败了，究其原因，原有的产品优势的逐渐丧失是最主要的原因。

与100年前、50年前大不相同的是，在科学技术迅速发展的今天，在国际化的市场竞争愈趋激烈的现代，任何现存的市场份额都不是安全的，任何一种产品的寿命周期都是非常有限的。

企业所能拥有的产品优势越来越短暂，从办公自动化设备、通信设备、服装到金融保险、医疗服务等等，一切都处在激烈的竞争中，除非企业能够源源不断地创造出新产品，否则就会萎缩和死亡。

因而，新产品开发对企业来说具有非同寻常的意义。

本书对新产品开发管理操作规范进行了详细的解说。

<<新产品开发管理操作规范>>

作者简介

甘华鸣，现任北京道乐吉（DOLOGY）管理顾问有限公司总经理，北京经济技术社会研究所所长。

上过山，下过乡；77级大学生（自动控制专业，必修日语）；进过工厂，当过助理工程师；83级研究生（企业管理专业，英语考研）。

1991年在中国人民大学破格晋升副教授，1992年调离人大。
在人大工作期间，曾任中国第一届MBA也是当时全国唯一的MBA班核心课程主讲老师。

1984年起进行股份制研究，20世纪80年代发表了改革开放后我国第一套“股份公司与证券市场丛书”。
并组织股份制专题培训，增训人数达数千人，为我国股份制改革作出了贡献。

对数理经济学和博弈论有较深造诣。
翻译出版了诺贝尔经注学奖第二届惟一获奖著作《经济分析基础》，该书作者、诺贝尔奖得主萨缪尔森于1988年为此专门撰写了精辟的预言般的中文版序；1992年发表了关于决策论和博弈论的长文《从事理到谋略》。

<<新产品开发管理操作规范>>

书籍目录

序论第一篇 开发之前 概述 第一章 开发概论 导言 第一节 了解新产品 引言/内容/具体分析 (新产品的概念, 新产品的分类, 新产品的特点) /注意事项/案例 第二节 了解新产品 引言/内容/具体分析 (新产品开发的概念, 新产品开发的方式, 新产品开发的意义, 新产品开发的风险) /注意事项/案例 第二章 开发准备 导言 第一节 建立评价系统 引言(目的, 原理) /流程/具体方法 (构造评价系统, 选定评价内容, 选择评价方法) /注意事项/案例 第二节 收集情报 引言(目的, 原理) /流程/具体方法 (初步收集情报, 整理情报, 情报提供服务) /注意事项 (新产品开发类型, 采用观察法时情报工作人员应注意的问题, 采用问卷形式、设问时要注意的问题) 第二篇 开发战略与组织 概述 第三章 开发战略 导言 第一节 新产品开发环境分析 引言(目的, 原理) /流程/具体方法 (外部环境分析, 内部环境分析) 第二节 新产品需求分析 引言(目的, 原理) /类型/具体分析 (定性分析, 定量分析) /注意事项 (关于新产品满足市场需求特性方面, 关于新产品的市场竞争方面, 关于新产品消费对象方面, 关于新产品的推销渠道方面, 关于灵敏度分析方面) 第三节 新产品开发模式分析 引言/类型/具体分析 (需求驱动模式, 技术驱动模式, 产品变化驱动模式) /注意事项 第四节 战略决策 引言/流程/具体方法 (战略选择、战略内容制定) /注意事项/案例 第五节 战略决策审核 引言/流程/具体方法 (找出没有机会的战略, 进行评价和修正, 制定应急计划) /案例 第四章 开发组织 导言 第一节 新产品开发的组织决策 第二节 新产品开发的组织创新 第三篇 概念形成 概述 第五章 设想筛选 第六章 概念测试 第四篇 实体开发 概述 第七章 新产品设计 第八章 新产品试制 第九章 新产品鉴定 第五篇 商品化 概述 第十章 营销设计 第十一章 商品化手段选择 第十二章 试销 第十三章 上市 第六篇 面向未来 第十四章 面向未来 参考文献

<<新产品开发管理操作规范>>

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>