

《创新者的方法》

图书基本信息

书名：《创新者的方法》

13位ISBN编号：978750866504X

出版时间：2016-9-1

作者：[美] Nathan Furr,[美] Jeff Dyer

页数：272

译者：陈召强,刘会

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《创新者的方法》

内容概要

《创新者的方法》

作者简介

书籍目录

序言//VI

引言//X

第一章 创新者的方法//001

科技的发展将不确定性推向了一个引爆点，导致公司兴起和衰败的速度超过了以往任何一个时期。不管是产品、服务还是管理，继续沿袭传统方式将难以维系未来的增长。创新者的方法，意在解决创新过程中的不确定性问题，系统地将创新落地。

第二章 不确定时代的领导力//029

传统商学院多将领导力视为管理成熟企业所需的技能组合，这些技能多用于不确定性低的情况。以斯坦福大学为首的一些大学正在将创新者的方法作为核心课程，教授管理不确定性的新兴理念与实践。

第三章 洞见：珍视意外发现//053

生成洞见是创新过程的第一步。多数情况下，你将从对客户与其他人的观察和互动中得到解决问题的新洞见。但不要期待让客户为你创新，而要将注意力集中在客户关注的问题上，打造解决问题的产品模型，通过使用创新者的方法介绍的工具，让客户来验证解决方案的可行性。

第四章 问题：厘清需要完成的工作//073

顾客可能会买熨斗和烫衣板来熨平衣物上的褶皱，但是他们实际上不想要熨斗和烫衣板，他们真正想要的是没有褶皱的衣服。了解了问题的本质，你就能够针对问题或解决方案生成不同的洞见。

第五章 解决方案：最小化卓越产品//101

最小化卓越产品的目标是激发客户的积极情绪，让客户忍不住对产品或服务惊呼“太棒了”。而打造最小化卓越产品的前提对客户进行测试——只有通过了惊喜测试、净推荐值测试，尤其是付款测试之后，才算得到了客户的终极认可。

第六章 商业模式：验证市场进入策略//129

在准备全面规模化生产之前，要对最优价格策略、客户关系与渠道、成本结构等做出明确假设，根据预想的商业模式，让客户来验证假设的可行性。将解决方案投放到市场的方式有许多种，不同的方式应该选用不同的方法进行测试。

第七章 发现问题后，果断调整方向//157

关键转向并不代表优化解决方案或完善销售策略，这些属于迭代的范畴。迭代是一切已经确定之后的措施，而关键转向是指不能确定问题、解决方案或商业模式时，尝试采用的更有希望成功的新方法。关键转向的时间和方式对结果影响巨大，应使用多种稳健指标来寻找关键转向突破点。

第八章 创新者的难题：规模化//179

运用创新者的方法，你确定了问题所在，找到了解决方案和商业模式，并开始产生收益，但如何对尚处于起步阶段的创新成果进行规模化推广？V2MOM 是一个成熟的规模化工具，在利用此工具时，要结合传统管理和创新管理技巧，以防创新功亏一篑。

第九章 让创新者的方法为你所用//203

在运用创新者的方法时，尽管需要进行适应性改变，但基本原则还是要必须坚持的：确定问题所在，确定解决问题的必要假设，构建测试假设的低成本试验，以及加快学习和吸收。

结语 把不确定性变为机会//225

附录 创新者的方法概述//235

致谢//236

注释//241

《创新者的方法》

精彩短评

- 1、我觉得管理学书是这个世界上比心灵鸡汤还无用的书 唯一的作用就是你脑子里已有的思想 肯定一下 然后整理成册而已 他永远不会告诉你如何做市调 只是告诉你需要做市调 用你说吗??
- 2、假大空
- 3、这个创新的时代~~~~~
- 4、精益创业，把不确定性变为机会。
- 5、在不确定性爆棚的时代，把握住正确的创意并将其实现，是一个企业生存与发展的重要基础。像其他的管理类书籍一样，本书不免有些空泛，只就创新这一个点提出了一些想法，从逻辑上来说没有问题，可以作为一种思路进行借鉴。
在智能革命中，创新将比以前的任何时候都更加重要，因为这次革命将是一次时代的跨越，一旦错误，想要追赶，将会面临一个维度上的差距。
- 6、创新无非是在特定条件下针对特定问题提出具体的新的解决方案。但重要的在于这一解决方案的规模化生产的持续增长的商业模式
- 7、核心思想就是通过最小化试错来实现创新。基本秉承了精益创业的思想，只是更为细化，更为实用。
- 8、不确定性越来越强的时代，需要我们敢于试错、积极反馈，迅速调整。
- 9、因为趋利避害 创新的想法很少有真正拿到市场并成功的
所以 所以
- 10、有法可依
- 11、在得到上听了以后没啥印象了

《创新者的方法》

精彩书评

章节试读

1、《创新者的方法》的笔记-第40页

设置重大挑战的另一个维度甚至更为重要：允许团队和组织摆脱传统管理的束缚，进而运用创业管理。实现这一点尤为困难。如果你和大多数人一样，那么在接受幼儿园教育时，你便必须坐在分配好的桌子后面，听从指示，按照规定的方式做规定能做的事。我们中的大部分人自此迈入被设定好的生活模式，按照规定完成分配的任务。为打破这一模式，领导者必须为组织设置重大挑战，并这样给予激励：“我希望你们能确定自己的位置，探索如何为顾客创造最大价值。”

2、《创新者的方法》的笔记-第72页

你无法通过重复已经做过的事来捕获大量新洞见，但你可以通过改变正在做的事来生成许多新洞见。发问、观察、交际与实验将提高你了解新的意外发现的可能性。享受这些意外发现吧，它们可能是实现大飞跃的助推剂。

3、《创新者的方法》的笔记-第177页

关键转向是创新者的方法各阶段不可或缺的部分。你应该期待犯错，并集中精力尽快学习，然后在发现猜想有误的情况下做出改变。关键转向赋予你改变错误假设的自由，这是你的创新工具箱中的得力工具。

4、《创新者的方法》的笔记-第73页

顾客可能会买熨斗和烫衣板来熨平衣物上的褶皱，但是他们实际上不想要熨斗和烫衣板，他们真正想要的是没有褶皱的衣服。了解了问题的本质，你就能够针对问题或解决方案生成不同的洞见。

5、《创新者的方法》的笔记-第129页

在准备全面规模化生产之前，要对最优价格策略、客户关系与渠道、成本结构等做出明确假设，根据预想的商业模式，让客户来验证假设的可行性。将解决方案投放到市场的方式有许多种，不同的方式应该选用不同的方法进行测试。

6、《创新者的方法》的笔记-第63页

在过去数十年间，许多公司已启动捕获新想法的流程，如建立想法资源库和知识数据库，但其中许多公司的建议箱形同虚设，仅是面子工程。成功捕获新想法是实现创新环节，因此，经理们需要利用合适的工具，采取适用的流程。

7、《创新者的方法》的笔记-第38页

书上说“我们过去常这样问，那么，你的答案是什么？你对此做出的分析是什么？而现在，我们会问，好的，那么如何以最快的方式对那个想法进行测试？”

这是两种询问方式，也代表了两种不一样的思路，两种不同的管理风格。决策经理人和首席试验师的不同之处也在这里。

从观念上改变，才能在行动上做出改变。

《创新者的方法》

8、《创新者的方法》的笔记-第137页

商业模式简图可用于捕捉你的假设：你认为是真实的商业模式。首先，就像在实践创新者的方法的其他任何阶段，写下你的假设，这将帮助你着重询问正确的问题、展开正确的测试并认识自己是否已经验证设想。你的目标应为画出一幅经验证的商业模式简图，就像ChotuKool的商业模式简图。

9、《创新者的方法》的笔记-第16页

看了很久的序言，才切入正题。又看了很久的实例，才发现，作者一直在讲现实社会生活中有很多不确定性，而原有的原则可能并不能适应并且发展原来的产业及公司，这个时候，我们会发现，“创新者的方法”可以帮你解决这个问题。这里提到了什么是“创新者的方法”，（1）洞见（2）问题（3）解决方案（4）商业模式。接下来解释分析这几个步骤，很期待。

10、《创新者的方法》的笔记-第22页

设立公司的初衷是为了执行而非创新，但随着周围不确定性的增加，我们必须改变管理方式，以适应这些变化。运用创新者的方法需要一种新的领导风格。在不确定性时代，领导者不再是首席决策者。相反，他们是首席实验师，与团队一起提出各种假设，然后开展试验，让数据说话。

11、《创新者的方法》的笔记-第13页

能让客户感到愉悦的产品会取得意想不到的效果，它们或会解决客户没有意识到的问题，或会唤起一种积极的情绪。但一家公司怎样才能创造可让客户感到愉悦的产品呢？

12、《创新者的方法》的笔记-第43页

但是，明智的领导者想要每个人都理解创新者的方法还源于另一个原因：创新者的方法能生成创意。几乎每项研究均表明广泛的搜寻是发现值得一试的新颖想法的最佳途径。

《创新者的方法》

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：www.tushu000.com