

《胜者为王》

图书基本信息

《胜者为王》

内容概要

《胜者为王》

作者简介

《胜者为王》

书籍目录

前言

第1章 胜者为王

第2章 成功要素

第3章 成功要诀：七个要素

第4章 阶段-关卡TM新产品程序

第5章 有效关卡和把关 挑选胜者

第6章 新产品项目投资组合的管理

第7章 新产品开发战略：市场、产品和技术

第8章 行动总结

附录1 产品评估办法 新产品表现诊断工具

附录2 样品评估模式

附录3 确保高质量关卡会议的正确程序

《胜者为王》

章节摘录

版权页：插图：你的作用是成全某事，你来搭舞台（但你未必要作个演员），作个幕后支持者；提供新产品开发的良好环境。这听起来像个值得花费精力与时间的个人目标，但实际上呢？下面是我们的研究中发现的与管理行为有直接关系的新产品成功要素：1.必须长期致力于产品开发。在当今短期焦点盛行的潮流中，这一点尤其困难。将目光放长远，将资源用于长期开发，开发投资组合要有一定比例的长期项目。2.在企业的共同目标与策略的推动下，为新产品制定极具远见的目标与战略。大多数企业管理层都有新产品目标（例如，“到2005年，我们收入的32%将来自新产品”），但他们不知如何达到这个目标，他们没有新产品战略。3.在你的企业中制定系统、高质量的新产品程序，并遵守此程序中的行为准则。许多企业（几乎60%的公司）确实有一套系统的新产品程序，例如阶段-关卡模式。许多公司（15%的公司）已开始实施第三代新产品程序。但重要的是你要用行动来证明你对新产品开发过程的投入，而不只是空谈。然而具有讽刺意义的是，往往是高级管理人员破坏行为准则。他们因自己支持的项目而规避新产品程序；他们总是不能出席新产品关卡会议；他们不能及时做出取舍决策或完全忽视关卡原则等等。4.提供必要资源。但因追求短期利润的欲望，这一点很难做到。你必须意识到如果你的目标是成功推出某项新产品，你必须付出代价，世上没有免费的午餐。我们的研究显示，在新产品开发中投入人力、物力的企业大多有幸得到较高的回报——高利润、高成功率等。另外一定要注意资源的分配情况。5.最后，在你的团体中鼓励创新。创造一个勇于在产品开发中创新的良好环境，肯定支持并奖励在新产品开发中作出努力的员工。强化项目队伍建设，支持尽职的员工。

《胜者为王》

媒体关注与评论

“库伯具有开创性的研究为产品开发提供了绝好的榜样。我向商界的有志之士及商科学学生诚意推荐此书。”——联合信号集团副总裁兼开发部主管：巴利·西达特博士
“库伯的阶段-关卡新产品过程彻底改变了我们传统的思维方式，使得新产品过程更加快速和高质量。”——爱尔兰几内鼓集团新产品开发部主管：托尼·布拉菲
“此书为致力于新产品开发及公司发展的管理人员提供了一套系统、严谨并行之有效的管理方法。”——加拿大皇家银行商业执行副总裁：查尔斯·科非

《胜者为王》

编辑推荐

《胜者为王:杰出新产品的产生》由华夏出版社出版。

《胜者为王》

精彩书评

1、最新的中文版叫《新产品开发流程管理:以市场为驱动》（第四版）。库珀的“阶段-关卡”理论，研发项目投资组合理论，是本书的核心内容。关于库珀的研究，有一个专门网站（产品开发研究院）：<http://www.prod-dev.com/>

《胜者为王》

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