

<<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

作者：（美国）罗伯特·库伯 译者：刘微 刘自知 罗伯特·库伯，现为安大略省麦克玛斯特大学（McMaster University）的市场学教授，是现在广为应用的阶段-关卡新产品过程的发明者。库伯的其他作品包括：新产品战的胜利法宝-加快由想法到实施的过程和新产品投资组合管理（与斯克特·J·爱杰特和阿尔克·J·克雷斯合作）。

<<胜者为王>>

书籍目录

前言第1章 胜者为王新产品战争高级管理人员的作用新产品：企业繁荣的关键忠告：胜利来之不易何谓“新”产品新产品战规则第2章 成功要素从过去的成败中吸取经验与教训要素之一：新产品程序优秀杰出新产品过程的六个成功要素米尔电子公司的产品定义过程首要任务：制定一个高质量的新产品程序第3章 成功要诀：七个要素忽略显而易见之事另外七个成功要素回顾基本要素新产品业绩与实施过程评估解决途径第4章 阶段-关卡TM新产品程序阶段-关卡州程序改良的新产品程序的目标阶段-关卡TM程序的结构部分把关过程定义阶段-关卡TM程序全过程成功因素超越阶段-关卡TM程序：第三代阶段-关卡程序检测标准一你的表现如何迈向有效的新产品程序第5章 有效关卡和把关——挑选胜者集中资源于合适的项目项目选择的3种方法项目选择方法的普遍性、优势和缺陷利益估算方法经济模式设计关卡：关卡如何发挥作用关卡决策：资源配置让关卡发挥作用资源配置的坚决程度如何破坏关卡决策会议的10种方法第6章 新产品项目投资组合的管理不仅仅是项目的选择项目投资组合管理和项目选择方法：最佳的实践研；项目投资组合管理的重要性项目投资组合管理的三个目标目标一：使项目投资组合管理价值最大化目标二：平衡的项目投资组合目标三：在项目投资组合管理模式中建立策略体系向完善的项目投资组合管理过程转化一个范例：艾格鲁（Agro）公司项目投资组合管理回顾结论：完善的项目投资组合管理过程第7章 新产品开发战略：市场、产品与技术局部胜利，全盘皆输新产品开发战略对企业的重大意义什么是新产品开发战略企业为什么要有新产品开发战略建立企业新产品开发战略的依据市场营销的两个基本要素：新产品开发战略要表述……第8章 行动总结附录

<<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>>

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>