

<<卓越创新>>

图书基本信息

书名：<<卓越创新>>

13位ISBN编号：9787313082534

10位ISBN编号：7313082533

出版时间：2012-5

出版时间：上海交通大学出版社

作者：斯蒂芬·斯科特赛克

页数：153

字数：119000

译者：徐雯菲

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>

## <<卓越创新>>

### 内容概要

《卓越创新：能源行业的制胜之道》除了阐述创新的重要性，还对创新进行了分类，从理论上分析并构建了一套创新流程。

更具实践意义的是，还将以上的理论指导与能源及自然资源领域中创新成功的真实案例相结合，为读者呈现了这一全球范围内极具竞争力的领域所经历的一系列真实的、卓越的创新。

这些成功创新的经验不论是对西方成熟市场，还是新兴经济体，都是非常有借鉴意义的。

《卓越创新：能源行业的制胜之道》对原材料、能源、化工、公用事业领域的管理者、行业协会领导人，以及与这些领域的公司有业务关系的公司而言，是尤为实用的读物。

不过，《卓越创新：能源行业的制胜之道》所讲述的创新基本原则却是普适通用的，无论你的公司身处哪个领域，都可以从中获益。

## 作者简介

斯蒂芬·斯科特赛克, 博士 (Dr. Stephan Scholtissek) 是埃森哲全球资源事业部增长与战略董事总经理。生物学家出身的他, 在过去25年里从事了不同创新领域的工作, 如今, 他的专业意见广受身处创新及大转型过程中的企业欢迎。他是多个创新价格复核委员会的成员, 其著作也频频发表, 最值得一提的是他曾是《金融时报》(Financial Times) 年度畅销书《新型外包》(New Outsourcing) (2004) 的作者。他的著作还包括: 《风暴场》(Stromland) (2006)、《多极世界》(Multipolare Welt) (2008) 和《创新魔法》(Die MagiederInnovation) (2009) 等。

## <<卓越创新>>

### 书籍目录

前言

致谢

引言

创新类型

01.英国石油公司（BP）：亚拉终极柴油

11个工作组点亮同一个创意：一种新型燃油

02.肖特（Schott）

扩张市场的绿色配方

03.马拉松石油有限公司（Marathon Petroleum Company Lp）

一项新的安全保障解决方案

04.赢创（Evonik）

汇聚知识的分子

05.伊维尔德罗拉（Iberdrola）

对全球的未来进行商业论证

06.道康宁：XIAMETER品牌

针对目标市场区别定价

07.西门子（Siemens）

两个老办法，一条创新路

08.巴黎水（Perrier）

点水成金

创新流程

创新未来

结论：创新八步

## &lt;&lt;卓越创新&gt;&gt;

## 章节摘录

在不可预期的瓶颈或其他限制因素方面有什么风险？

是否可以通过流程重组的方法内部控制风险？

我们应该与外部伙伴联手解决此类问题吗？

我们如何避免成为自身成功的牺牲品？

第三步：原型设计 到目前为止，创新构想已经通过书面或计算机模拟完成了测试和评估。

规划步骤之后是第一轮带原型的实用性检测。

这一阶段主要是技术可行性研究--该步骤经常将看似不错的创意扼杀在摇篮中。

如何按照规划阶段研究出的消费者需求和产品规格打造一个实体原型？

此时，公司通常会研发试用版，即某一规划产品的实体模型，或是某一新服务、新工艺或软件程序的数字模型。

值得注意的是，这一阶段可能产生极高的花费，尤其是一流产品的开发，因为原型设计往往是很昂贵的。

为了控制开销，公司经常使用简易模型，其功能通常比规划产品少。

这就是已得到很多行业认可的“原型速成”。

我们可以设计完全虚拟的计算机体验版，或者使用CAD软件构建产品模型，然后再以合理的价格，使用3D打印机将其转化成实体模型。

为了确保产品能够符合消费者预期，公司应该有早期通过试用者测试的。

c版或B版产品。

对于任何一个创新流程，原型设计都是关键性的一步。

这一阶段结束后，我们必须决定这个项目是继续进行还是停止，又或是在方法上作出调整。

这一阶段会开展很多深度测试和知识评价工作，也会产生许多正面或负面的见解。

英国石油公司的案例研究强调了其在研发终级柴油时所倾注的努力。

它有力地证明了设计产品原型的重要意义。

英国石油公司首先对这一新的燃油品牌进行了内部测试，之后又由大批外部研究者对这一产品进行检测，他们宣称这种燃油的能效更高，而对环境和引擎的损害更小。

第四步：测试与论证 成功经历实验室和原型设计阶段，并完成必要的修正后，一个创新构想便扫清了创新流程中最大的障碍。

接下来就是项目的初步论证，即进一步的应用测试，而这次是在现实条件下进行，因此结果会有所不同。

新构想首次进入预先设定的试点市场，目的在于观察它能否达到制造商的预期，以及消费者是否能够完全理解并对其有足量的需求。

为此，必须进行市场调研，收集并分析来自试用者的各种反馈。

最初的销售情况、成本的走势，以及其他一些因素为公司提供了信息，公司据此决定是进行大规模商品化生产，还是将整个理念全盘抛弃。

这就给了项目最后的机会去做出必要的决定性改变。

产品和服务创新的试点市场通常在公司外，而流程及组织架构创新通常在公司内部进行测试，公司员工就是该项创新的试用者。

流程创新的测试通常是件棘手的事，因为公司的日常运行离不开这些系统（如IT设施），所以不可能为了测试而频繁地关闭整个系统。

因此，公司经常省略或缩短测试过程，直接推出新流程。

这是负责流程及组织架构创新的项目经理不得不谨慎考虑的一个风险。

小规模的内部测试市场可以作为开展创新的整个市场的代表。

.....

<<卓越创新>>

媒体关注与评论

“斯科特赛克的书赋予了商业创新理念新的意义。他正确地指出，一家公司在产品、体系及流程方面的创新能力是它在这个日趋全球化的世界中取得成功的决定性因素没有其他领域比竞争激烈的能源市场面临的挑战更大、更真切。斯科特赛克在本书中谈到的创新，为未来必要的创新行为树立了绝佳典范。

”——英国皇家工程学院（Royal Academy of Engineering）院长约翰·布朗勋爵（Lord John Browne of Madingley） “斯科特赛克向我们阐明了怎样以一种全新的方式理解能源、公用事业及自然资源领域创新流程的核心特质，本书包含了大量有趣的案例研究，阐述了怎样去发现、开展和执行创新--这也是对该领域研究文献的有益补充。

”——欧洲电力工业联盟（Union of the Electricity Industry）秘书长汉斯·谭伯格（Hans ten Berge）

## &lt;&lt;卓越创新&gt;&gt;

## 编辑推荐

作者斯蒂芬·斯科特赛克在《卓越创新：能源行业的制胜之道》中深入研究了能源/自然资源企业的创新，它们与普遍观点相对立，但却是真正的创新。

随着全球势力向新兴经济体的转移，以及世界对低碳技术的召唤，这些公司正在进行大规模的革新。

斯科特赛克阐述了创新的各种形式，并声称研发资源必须向所有这些形式延伸。

他在书中详细介绍了众多拥有卓越创新能力的能源/自然资源企业的案例：英国石油公司、道康宁、赢创工业集团、伊维尔德罗拉、马拉松石油有限公司、巴黎水、肖特和西门子。

“能源和自然资源领域往往让人联想到钻井平台上一身油污的石油工人和井下满身尘土的矿工。能源生产中普遍存在着急功近利的现象，顾客（零售商和企业）根本不关心创新这回事，他们只要水、电、气。

事实上，从表面上看，该领域在研发上投入的经费少得可怜，几乎很少超过年销售额的3%。

但从另一个侧面来说，该领域在很大程度上依赖于企业间的合作，因此，本质上更多的是依靠流程、服务或经营模式上的创新，而不是有形的产品。

只是这类创新活动很少在正式公布的研发经费数据中得到反应。

我们对这一领域创新的研究远比这些数据深入透彻。

要说特别感兴趣的，是发现环境的可持续性和绿色技术是非常重要的创新环节。

”

#### 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>