

# 创新十型



[创新十型 下载链接1](#)

著者:拉里·基利 (Larry Keeley)

出版者:机械工业出版社

出版时间:2014-9

装帧:平装

isbn:9787111474616

基于30多年的关于创新效率的突破性研究,《创新十型》将帮助你和你的团队明白眼下形式已经很紧迫,所剩时间已经不多,你真的必需要有所突破。书中展示了创造新产品之外的9种创新类型,这些是你建立自己的竞争优势必需的要素。本书为你提供一种全新的思维方式,告诉你要如何行动才能实现可靠、反复的创新。

这本书是为第一线的企业家、管理者和创新者而作,他们可以是来自任何行业的任何人,他们渴望通过实际工作将那些原本看上去不可能的目标变为现实。对于他们来说,本书绝对是不可或缺的。

作者介绍:

拉里·基利 (Larry

Keeley) 是一个全球公认的有效创新方面的领军人物。作为设计和商业学校的教授、演说家、作家和研究员，他专注于创新这个话题。通过执着地研究为什么大多创新是失败的，他使得这个领域成为一门科学，而不是在应用创造力上的一种练习。他和他的良师益友杰伊·德布林 (Jay Doblin) 一起，在1981年创办了德布林公司。2013年以来，他一直在德勤摩立特担任董事，是该公司全球创新实践的思想领袖。

拉里的工作曾涉及55个不同的行业，帮助许多世界领先的公司和慈善组织应对创新挑战。他是芝加哥设计学院（美国第一个针对该主题设置博士学位的设计学校）的兼职教授和董事。他在凯洛格管理研究生院讲授执行官教育课程，并且是核心MBA课程的兼职教授，在西北大学麦考密克工程学院，他教授制造管理硕士课程。拉里是波士顿商业创新中心的高级研究员，担任梅奥诊所外部咨询委员会委员，他还是芝加哥公共电台的董事会成员，在那里他帮助开发This American Life这类节目以及其他创新节目。

瑞安·派克尔 (Ryan Pikkell) 是德布林公司的一个设计战略家。他负责在创新项目中引导客户和团队构建开发令客户和网络用户受益的解决方案。此外，瑞安为德布林公司发展自己的工具和流程做出了重要贡献，包括十大创新框架、创新策略以及相关的策略卡。他的工作跨越多个行业，曾帮助首尔和孟买的客户建立创新能力。瑞安是IIT设计学院兼职教师，在那里他教授创新工具和技术。

布赖恩·奎因 (Brian Quinn) 是德布林公司的一位领导者。他负责我们最大客户创新项目的设计和监督—我们帮助他们有效创新，并帮助他们成为更有效的创新者。他帮助提升公司领导者构建创新、执行创新的能力，是不断发展十种创新框架的重要团队成员。他的工作跨越了很多行业，尤其在医疗保健领域有特别的经验。布赖恩还担任电影业的编剧，并迷上了这种叙事的方式。

海伦·沃尔特斯 (Helen Walters) 在德布林公司是一个作家、编辑、研究员。曾经是《商业周刊》“创新和设计”栏目的编辑（后来在《彭博商业周刊》）。她加入德布林公司后，帮助开发编辑策略，包括这本书的编辑工作。她也是我们的团队成员之一，致力于不断发展十种创新的框架。海伦乐于从内部观察创新进程，她通过定期的写作和博客“Thought You Should See This”和微博 (@helenwalters) 来分享她内心的创新感悟。她也是TED大会的当前博主。

目录: 推荐序	
前言 有效创新	
第一部分	
创新：一门新学科正走出实验室	
第1章 重新思考创新：突破定势，改变逻辑 /2	
定义创新 /4	
你为什么需要阅读这本书。是的，说的就是你 /8	
创新要素：能够用方法代替神话的模块化系统 /10	
实现突破的规律 /12	
第二部分	
创新十型：实现突破的模块	
第2章 创新十型：概论 /16	
第3章 盈利模式：你如何赚钱 /18	
盈利模式创新故事 /20	
第4章 网络：如何联合他人来创造价值 /22	

网络创新的故事 /24
第5章 结构：如何组织并匹配你的人才和资产 /26
结构创新的故事 /28
第6章 流程：如何采用独特或卓越的方法运营企业 /30
流程创新的故事 /32
第7章 产品表现：如何开发具有显著特征和功能的产品 /34
产品表现创新的故事 /36
第8章 产品系统：如何创造互补产品和服务 /38
产品系统创新的故事 /40
第9章 服务：如何支撑和扩大产品的价值 /42
服务创新的故事 /44
第10章 渠道：如何将产品和服务提供给客户和用户 /46
渠道创新的故事 /48
第11章 品牌：如何展示产品和业务 /50
品牌创新的故事 /52
第12章 客户交互：如何培育吸引人的互动 /54
客户交互创新的故事 /56
第三部分
越多越强大：将多种创新模式组合起来才能带来更大的效果
第13章 超越产品创新：怎样避免被轻易地模仿 /62
福特：创造了汽车工业 /68
谷歌：创造了新的营销系统 /70
微软：创造集成办公软件 /72
麦当劳：创立快餐连锁体系 /74
雷克萨斯：豪华车的全新体验 /76
第14章 数量的力量：用创新类型组合产生更多回报 /78
用数字分析创新 /80
“发现创新”案例：生姜酒店 /85
“发现创新”案例：戴尔公司 /87
“发现创新”案例：联邦快递 /89
“发现创新”案例：乐高积木 /91
“发现创新”案例：Method /93
第四部分
抓住变革：识别诞生突破的条件
第15章 注意差距：找出你的盲点 /100
从过去中学习 /102
第16章 挑战传统：看你的竞争对手都在关注什么，然后做出不同的选择 /104
行业创新分析的重要性 /106
行业创新分析：个人通信和媒体设备（1994~2004年） /108
行业创新分析：制药行业创新分析（2000~2010年） /112
重塑你的行业 /116
第17章 模式辨识：看行业和市场如何转变，向那些看到机会并付诸行动的人学习 /118
宝洁：解决了新一代父母最关心的问题 /120
美国女孩：连接历史与新一代的女孩（及她们的母亲） /122
耐克：构建了一个不只是拥有高性能鞋的运动帝国 /124
第五部分
领导创新：通过完美的规划获得突破性

## 的变革

第18章 明确意图：通过明确创新的领域和方法，极大提升创新的成功

概率 /130

设定方向：三大创新转变 /132

如何选择正确的转变 /134

创新雄心的三个等级 /136

如何选择正确的目标等级 /138

借鉴面向对象程序设计语言 /140

第19章 创新策略：把10类创新解构成

建筑模块的工具箱 /142

创新策略 /144

如何使用创新策略 /148

第20章 运用创新攻略手册：精选的创新

攻略，以及在执行时你需要运用

到的策略组合 /150

用以构建创新计划的攻略 /152

创新攻略：开放式邀请 /154

创新攻略：协同消费 /156

创新攻略：基于免费 /158

创新攻略：彻底优化 /160

创新攻略：前瞻性业务 /162

创新攻略：特许经营 /164

创新攻略：交易平台 /166

创新攻略：协同创造 /168

创新攻略：能力驱动平台 /170

创新攻略：体验生态系统 /172

创新攻略：基于客户身份 /174

创新攻略：沉浸 /176

创新攻略：用户社区 /178

创新攻略：基于价值观 /180

创新攻略：简化 /182

应该问些什么：关注点放在哪里 /184

## 第六部分

培育创新：在组织内建立有效的创新机制

第21章 行动起来：每个人都对不熟悉的东西感到恐惧，那么如何创新呢 /190

拒绝创新的貌似合理的理由 /192

平衡必然存在的压力（抵制错误的妥协） /194

第22章 倡导者和实践者：伟大的公司

相信创新是必需的 /196

第23章 植入创新：无须担心文化。建立一个系统化的能力 /200

创新能力：详述四种要素 /202

整合在一起：设计自己的能力蓝图 /208

量化指标促进变革（但是必须选择正确的量化指标） /210

第24章 高效执行：适时把创新推向市场并有效控制预算的原则 /212

高效创新的工具：原型与试点 /214

创新原型：不仅仅是产品模型 /216

创新原型：降低开发风险 /218

创新试点：降低发布风险 /220

在你期望创新时能期望什么 /224

## 第七部分

附录：将这些原则付诸实践

致谢 /232

创新的参考书目 /234

注释和研究数据 /238  
图片权利 /251  
作者介绍 /252  
关于德布林和德勤摩立特 /254  
· · · · · (收起)

[创新十型](#) [下载链接1](#)

## 标签

创新

商业

方法论

创业

管理

思维

设计

管理咨询

## 评论

配置:盈利模式 网络 结构 流程。 产品:产品表现 产品。 体验:系统 服务 渠道 品牌。

---

关于创新的可执行的方法论，比K.K不知道高到哪里去了，尤其中间19、20章，牛逼到炸裂。

赞

记录

设计导向的分析类型书，收获最大是框架和案例

有点不知所云。太新的组织形式

要写读书笔记

更像一本PPT

不错的一本书

可以和商业模式新生代一起看

不错的归纳整理的书

需要的不是好点子，而是方法论。

2018-112。分类很详细，供参考。

彩印浪费纸张，内容就在开篇就说完了

多抓鱼卖了32块钱…

2016.10.22，家里，公司藏书。这一本还是不错的，针对于创新提出了一些系统化的模型。尽管有些地方还值得推敲（或者说在国内予以运用还需要修正），但毕竟体现了西方化管理思维中的定量化和结构化的特点

我司我司我的milestone project… but mck's clean datasheet truly impressed me at the first sight

大失所望，特别鸡肋，书真贵，浪费纸，咨询公司自圆其说大作。

很不多，值得一读

可以拓展思路，实用性有待考证。

[创新十型 下载链接1](#)

## 书评

我参加了作者拉里·基利的《创新十型》中文版宣讲会。基利是一位典型的成功老年白人男性商务人士，除了经营自己的咨询公司德布林，他还是“德勤全球创新实践的思想领袖”。作为一个出色的演讲家，他的宣讲也绝对精彩，清晰的观点穿插生动的案例，让人觉得他的模型已

经抓住了创新...

如果存在一部关于创新领域的创新史的话，最早的创新理念应该与产品本身有很大的关联。同样，在早期的学术观点来看，创新就是发明，发明就是发现新的产品。历史学家哈罗德.埃文斯笔下的《他们创造了美国》一书认为约翰.菲奇、查尔斯.固特异、爱迪生等人是美国新型文明社会的开创...

他来香港理工大学也讲过了这本书，我没仔细看过这本书。但是我在学校研究的是设计战略，设计思维。我的总体感受是有些东西靠看书然后得到灵感就去做是远远不足够的，这本书只是辅助一个新手开始创业或者一个企业开始摸索创新道路。但是如果你指望看本书就照猫画虎开创事业那是...

感觉做企业或创业都十分有必要看下这本书，无论多大的团队都要考虑创新。从书中可以感受到创新无大小，也不是说别人做了的就不能再做，在市场中，每一处都可以去发现、去创新。

虽然没有讲出太多学术型的科学道理，但是这个模型能帮助任何一个做企业或管理的人、设置一个普通员...

[创新十型](#) [下载链接1](#)