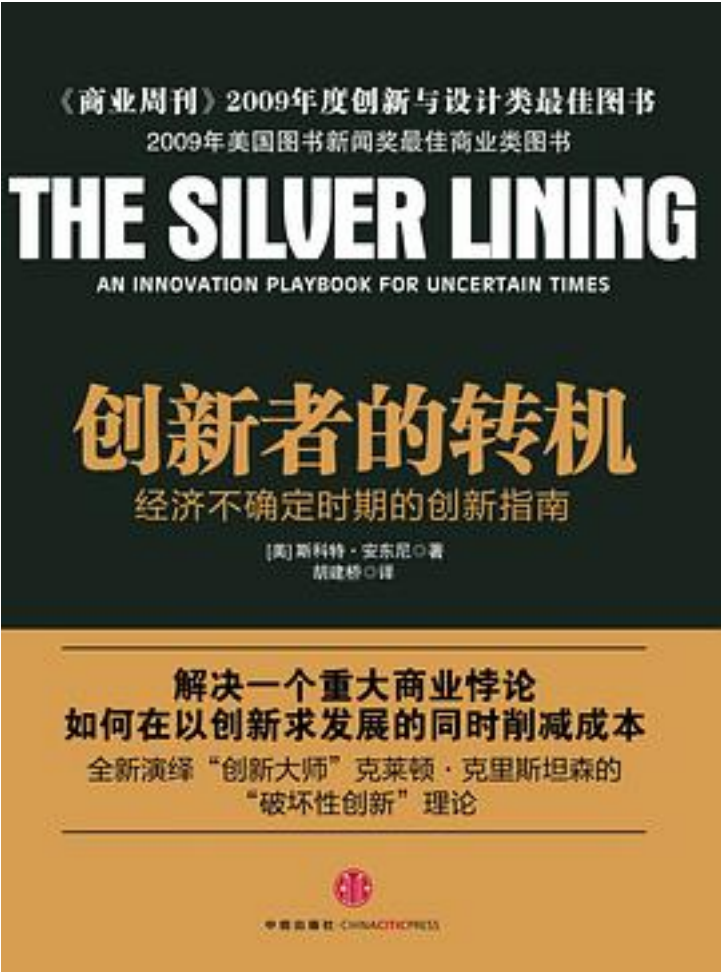


# 创新者的转机



[创新者的转机\\_下载链接1](#)

著者:[美]斯科特·安东尼

出版者:中信出版社

出版时间:2010-6

装帧:平装

isbn:9787508619248

《商业周刊》 2009年度创新与设计类最佳图书之一

入围2009年美国图书新闻奖最佳商业类图书

全新演绎“颠覆大师”克莱顿·克里斯坦森的“破坏性创新”理论

解决一个重大商业悖论：如何在以创新求发展的同时削减成本。

当市场陷入衰退时，大多数企业都会通过削减成本、简化运营程序等方式来加以应对，直至情况趋于好转。

严峻的经济形势将不可避免地给企业套上桎梏，但同时也创造出一片孕育创新的沃土。需要的是创造之母——学会了如何以更快、更节约成本、更能规避风险的方式来进行创新的企业将从此次危机中脱颖而出，并且变得比以往更加强大。

《创新者的转机》揭示了企业管理人员应如何利用经过时间检验的“破坏性创新”原则来应对最基本的商业悖论：在以创新求发展的同时削减成本。安东尼以深入的学术研究和以往创新者的成功经验为基础创建了多个框架，并提供了多项工具。借助这些框架和工具，企业管理人员可判断他们应终止哪些行为、改变哪些经营策略，以及应该开始开展哪些工作以培养一种破坏式的创新思维。企业管理者应学会如何：

审慎地停止进入死胡同的项目、终止走上下坡路的业务，以获取更多的资源用于具有发展前景的创新活动

重塑现有产品和服务的特点、彻底改造落后的流程，推动新的发展。

开展战略性实验，与消费者、竞争对手和供应商缔结联盟，以降低风险。

以合理的价格提供质量“足够好的”的产品和服务，以此来吸引价值导向型消费者，抵御来自低成本竞争对手的冲击

严峻的商业环境迫使企业进行改变和创新。这本创新实用手册将有助于企业主管、经理人、策略师和投资者安然度过最艰难的时期，并在经济回暖时重新走向发展的阳光大道。

作者介绍:

创新咨询公司创新视点（Innosight）的总裁，曾与各行业客户开展过合作，其中包括消费品、媒体和医疗保健等行业的客户。他是《创新者增长指南》的第一作者，也是《创新者的修炼》的作者之一。

目录: 前言

01 大裂变

02 审慎地裁减

03 重塑产品和服务的特色以降低成本

04 提高创新的效率

05 巧妙地进行战略性实验

06 分散创新负担

07 了解如何进入低端市场

08 推动个人再创造

09 创新的下一个阶段是什么？

附录：《创新者增长指南》中的精选实验方法

致谢

• • • • • ([收起](#))

[创新者的转机\\_下载链接1](#)

## 标签

商业

创新

管理

创业

思维方式

战略

企业管理

战略管理

## 评论

书评: <http://book.douban.com/review/5811246/>

说了很多如何利用低成本进行创新和变革的方法和策略。很不错！很喜欢！很有启发！

2013 09 01 解决方案而已

-----  
唯一不变得只有变化

-----  
创业者读物。

-----  
《创新者的转机》揭示了企业管理人员应如何利用经过时间检验的“破坏性创新”原则来应对最基本的商业悖论：在以创新求发展的同时削减成本。安东尼以深入的学术研究和以往创新者的成功经验为基础创建了多个框架，并提供了多项工具。借助这些框架和工具，企业管理人员可判断他们应终止哪些行为、改变哪些经营策略，以及应该开始开展哪些工作以培养一种破坏式的创新思维。

-----  
总得来说也不错 至少例子还算多

-----  
一个基本的观点是经济不景气的时候更容易出现创新公司。还有，对待创新要有一定的耐心，谷歌在第一年的收入远低于可口可乐推出的香草可乐。不过后来香草可乐被忍痛撤出了市场，因为它挤占的是可口可乐自己的市场；要比较巧妙地做战略性的实验；要分担创新的风险。我感觉这本书比《创新者的解答》又差了一些。

-----  
没有《创新者的解答》来的深刻和痛快，不过对于创新到说了一些东西，还有个问题是时间比较久远了。

-----  
学一点新知识 仅此

-----  
指南式的，更多的是对克里斯坦森的书的补充和自己理解，更想博士论文。所以，一般推荐，不特别推荐

-----  
当然不如前两本有启发性，但指导前面的应用应该还是不错的

-----  
作者是斯科特~安东尼，这一本是值得反复阅读的书，不过感觉我的境界还没那么高，所以对我的帮助也不是特别的大，有些思想和观点还是影响了。影响是潜移默化的。

-----  
有一些有趣的例子，但对比《窘境》和《解答》就无甚新意，毕竟不是Christensen的作品。

-----  
如何剥离不良资产，重点投资将来发展前景好的资产

-----  
系列中的第三本，其实是另外一个人写的，延续破坏性创新的概念，重点讲如何进入低端市场，还不错

-----  
一篇以此系列作写的论文，必须看看

-----  
这就有点凑数了，有如电影电影拍续集一样，真的很难一如既往的好，为了写书写书还是别了。

-----  
@2011-05-19 15:26:15

-----  
[创新者的转机\\_下载链接1](#)

## 书评

这本书不是Clayton M. Christensen的作品，出版商会把他们搞在一起做创新三部曲。这多多少少有些挂羊头卖狗肉的嫌疑(虽然作者和Clayton M. Christensen也曾合作过Seeing What's Next)。

苛刻的说(谁让出版商把这它算作创新三部曲呢)从内容而言，本书的启发性也不能和创新者的...

-----  
-----  
如果你能找到削减成本的正确方法，你也可以以小博大。如金宝汤的浓缩汤  
有意识的牺牲产品的原始性能，换取便携性，简单性，或价格优势--颠覆性企业  
步骤：划分市场，确定可裁剪的范围，重新打造产品服务的特性 78-89页比较重要  
1.如何发现机遇 2.提出具有巨大潜力的创意 3.发展...

-----  
先读了《创新者的窘境》和《创新者的解答》，然后读《创新者的转机》这本书。前两本书，无论从提出的理论还是表述上都是大师级，这本书读到第二章，就读不下去了，为了花出去的银子，还是继续看完吧，期待惊喜。。。。。。评论太短还不让发？

-----  
[创新者的转机\\_下载链接1](#)