

课时：6小时（1天）

# 苹果给我们的产品创新启示

## ---谈谈乔布斯 说说产品创新

### 国内第一门苹果产品创新课程

#### 前言

2012年1月13日，是苹果公司在中国大陆城市专卖店销售 iPhone 4S 新品的日子，在中国市场引起久违的抢购狂潮，成千上万的“果粉”不避严寒，通宵排队。最终，北京三里屯门店门前由于聚集人群过多，考虑到消费者和雇员的人身安全，不得不暂时停止销售。而在上海，尽管几家门店开门营业，但仍然引起了场面的极度混乱，顾客之间大打出手的情况随处可见，而黄牛则乘机渔利。

自从 iPhone 手机进入中国以来，它在中国市场上占有的份额便直线上升，去年前9个月的销售量即达到560万台，在中国快速增长的智能手机市场上已占有10.4%的份额。苹果产品在中国市场的销售虽没有大规模地铺开，但从 iPhone1 开始到目前的 iPhone4，几乎每一款新品都在中国市场上刮起了“苹果旋风”，并在中国市场上培育了数不清的“果粉”，他们年纪轻、学历高、收入也不低，正是苹果公司理想的消费者，这样一支看得见的消费队伍已经在中国市场上扎根并正在迅速扩大。苹果的热卖却让我们看到，并不是老百姓不喜欢消费，而是市场上缺乏像苹果这样以科技创新为依托、对消费者产生强烈吸引力的产品。困扰中国市场的最主要因素，不只是民众的消费能力不足，还有科技创新产品的匮乏。

目前，我国的一些企业也在努力走科技创新之路，但大多急功近利、浅尝辄止，缺乏长远打算。苹果的 iPhone、iPad 之所以能够风靡全球，这与乔布斯和他的团队不断地开发新品，引领世界手机消费潮流有很大关系。针对中国消费者的需要，目前苹果正在积极开发会说中国话的 Siri，并准备在今年内推出。相信不久以后，苹果公司将在中国大陆刮起新一轮“苹果旋风”。看来，中国企业只有急起直追，以科技创新的不懈努力，开发出市场欢迎的产品，才能占领市场，并且唤醒中国沉睡的消费市场。

#### 课程收获

- 1、创新、产品创新、技术创新的概念及框架
- 2、了解产品创新对企业的意义及作用，触动。
- 3、学习知名跨国公司苹果如何成功地产品创新
- 4、建立富有创新精神的企业文化和组织结构以支持产品创新
- 5、如何选择及培养有创新意识及能力的人员

#### 课程对象

---

企业决策层、研发或技术总监/经理、市场总监、产品创新经理、产品规划经理、研发经理、产品经理、项目经理、市场经理及一切热爱产品创新的人员

## 课程大纲

课程会引用市面上主流产品创新示例。有的甚至是老师的随身物品，例如新秀丽箱包、苹果电脑、IPAD、黑莓手机、随身便携路由器等等。课程大纲就不一一列举

### 一、生平

乔布斯的生平介绍

### 二、思想

乔布斯的 10 大管理思想

### 三、精神

硅谷海盗

专注

偏执的完美主义

只用最顶尖聪明的人

创新

角斗士风格

永不枯竭的创新精神

近乎“疯子”般地注重细节的精神

不倒的冒险家精神

### 四、产品

深刻洞察人性需求本质；

基于人性需求本质定义未来市场需求；

基于未来市场需求设计产品；

基于满足未来市场需求的产品，整合世界资源与力量/制造出该产品；

拿出该产品对世界说：这，就是你所需要的！

随时关注产品生命周期

苹果产品创新点介绍

### 五、评价

关于乔布斯的评价

### 六、启示

创新是什么？中国制造怎么做到中国创造

创新的关联

产品创新周期

产品创新管理模型

创新原则：四四四构架

产品创新需要战略么

产品创新需要战略么

产品创新战略构成

战术性新产品投资组合管理

突破性产品创新流程

从产品创意到市场投放的流程框架

支持产品创新的内部环境

鼓励创新的企业文化

产品创新五大原则

产品创新利器-\$APPEALS 是对客户需求进行分析和细化的一种方法

\$APPEALS 的每个维度都包括了多个要素

## **七、企业人员如何培养自己的创新意识与能力**

创新从发现创新开始

创新从懂得创新开始

创新从现在开始