

研发人员产品创新与思维训练

课程大纲

一、 产品创新体系简介及案例分析

1. 创新的定义
 - a) 熊彼特的定义
 - b) 狭义的创新
 - c) 广义的创新
2. 创新价值链的分析
3. 做正确的事情（市场管理体系）
4. 正确地做事（开发流程与项目管理体系）
5. 找合适的人做合适的事（研发人力资源管理体系）
6. 技术创新和产品创新（基础研究、应用研究、技术开发与产品开发的比较）
7. **案例研讨**：《一次失败的创新项目》

二、 创新保障：企业战略决策是前提（做正确的事）

1. 正确理解市场环境
 - a) 环境分析：PEST
 - b) 市场分析：4P、4C
 - c) SWOT/Q 分析
 - d) 迈克尔·波特竞争五力模型
2. 如何进行市场细分
 - a) 大众市场-小众市场的转变，要求必须精耕细作
 - b) 做全国人民都喜爱的耳机？不可能！
 - c) 我们公司市场细分的维度是？
 - d) 市场地图讲解，明确商业模式
 - e) 细分市场七步成诗
 - ✓ 审视细分市场的框架
 - ✓ 谁购买
 - ✓ 购买什么
 - ✓ 谁购买什么：FAB 分析
 - ✓ 为什么购买
 - ✓ 明确关键的客户群
 - ✓ 验证细分市场的可行性：独特性、重要性、持久性……
 - ✓ 讲解：细分市场简介模板
3. 产品组合分析
 - a) 波士顿矩阵，SPAN 如何应用：三大维度

- b) FAN
- c) 产品组合分析的业务定位

三、 创新保障：顾客价值定位是基础（需求）

1. 市场驱动的技术创新
 - a) 如何围绕市场来进行创新
 - b) 坚持市场验收的创新标准
2. 收集需求的方法
 - a) 演示：《需求说明书》
 - b) 打造全员化的需求收集制度
3. 客户描述整理和分析
 - a) 真正理解客户的意图
 - ✓ 案例：听筒 10 米长的电话机
 - b) 客户描述和需求陈述
 - c) 客户描述□需求陈述五原则
4. KANO 模型
5. 用户访谈：抽象之梯法
 - a) 客户陈述 - 需求描述
 - b) 需求整理：亲和图法
 - c) 客户需求的评估方法：\$ APPEALS、层次分析法
 - d) 演示及演练：某案例公司的 \$ APPEALS 要素
6. 关注内部需求
 - a) D F X (D F T、D F M、D F A、DFS 等)
 - b) R A S (可靠性、可用性、可维护性)

四、 创新保障：开发流程管理是关键（正确的做事）

1. 如何保证技术创新的概念变成现实
2. 创新流程的概念
3. 创新的六个阶段
 - a) 创新概念阶段
 - b) 创新计划阶段
 - c) 开发阶段（设计实现）
 - d) 验证阶段（设计验证）
 - e) 发布阶段（创新成果发布）
 - f) 生命周期管理阶段（成果扩散）
4. 每个阶段如何操作（结构化的思想）
5. 如何产生创新概念：
 - a) 内隐知识和外显知识
 - b) 团队创新和个人创新
 - c) 问题意识、改进意识、机会意识
 - d) 茶壶里的饺子（知≠会）
 - e) 逆向思维
 - f) 开放自我
 - g) 温故而知新

h) 养成良好的习惯

五、 创新保障：团队绩效管理是保证（意愿）

1. 建立产生思想萌芽的机制
 - a) 允许失败
 - b) 合理流动，组织激活
2. 创新萌芽的筛选
 - a) 让思维流动起来
 - b) 头脑风暴
 - c) **小游戏**：测试小组的记忆力
3. 持续改进流程
 - a) 专利奖、荣誉奖（案例）
 - b) 鼓励员工提合理化建议（案例）

六、 创新思维训练

1. 逻辑思维
 - a) 逻辑思维自我训练要点
 - b) 逻辑推理法案例
 - c) 归纳推理法案例
2. 形象思维
 - a) 形象思维自我训练要点
 - b) 形象模仿法案例
 - c) 形象想象法案例
 - d) 形象组合法案例
 - e) 形象移植法案例
3. 发散思维
 - a) 发散思维自我训练要点
 - b) 横向思维案例
 - c) 多路思维案例
4. 联想思维
 - a) 联想思维自我训练要点
 - b) 类比联想法案例
 - c) 对比联想法案例
 - d) 因果联想法案例
 - e) 辐射联想法案例
5. 逆向思维
 - a) 逆向思维自我训练要点
 - b) 就事物的位置逆向思维案例
 - c) 就事物的发展过程逆向思维案例
 - d) 就事物结构颠倒逆向思维案例
6. 辩证思维
 - a) 辩证思维自我训练要点
 - b) 连动思维案例
 - c) 系统思维案例

- d) 对立统一思维案例
- e) 立体思维案例
- 7. 应变思维
 - a) 应变思维自我训练要点
 - b) 应变思维训练