



創新的概念及方法論



Industry Academia Collaboration

朝陽科技大學企業創新總中心
產業學程中心主任
劉素娟
2010. 4. 20

持久創新的重要概念

- 一、創新的四種不同型態
- 二、創新的五個階段
- 三、創新概念的四個來源
- 四、13個搜尋構思的方法

五、41種創新的機會

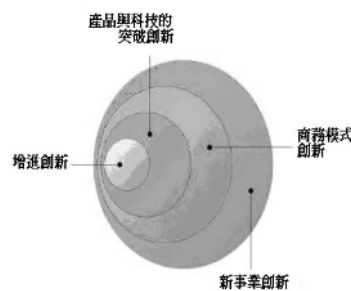
六、十三個趨勢匯聚的工具

七、執行38+2個啟動創新的概念

3

一、創新的四種不同型態：

1. 增進式創新
2. 產品與科技的突破性創新
3. 商務模式創新
4. 新事業創新



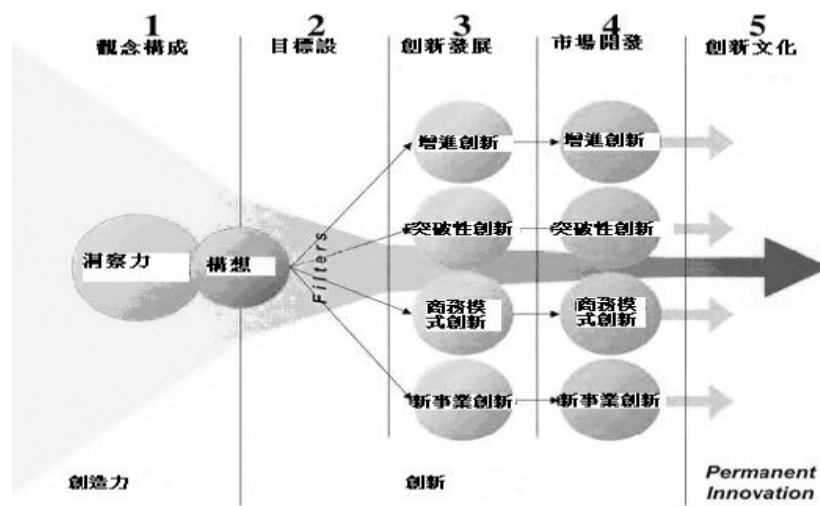
4

增進式創新(連續性創新)

- 汽車工業：遙控鎖—讓鎖車門更方便，但是並沒有改變車子的基本配置或概念。
- 電腦：增加硬碟容量—加速處理速度和較大的記憶體，讓同一個機體可以有更好的效能。
- 金融服務：零利率房屋貸款—使更多人能取得抵押借款，但是抵押借款的原則未改變。
- 食物/雜貨：有機產品增加了客戶的選擇。
- 航空公司：常客里程累積專案增加了客戶的忠誠度，網路訂票與網路劃位則簡化了旅客與航空公司的流程。
- 電信業：按鍵式電話比轉盤式電話容易使用。
- 零售業：自行結帳可以讓客戶快速結帳並節省人力。
- 媒體業：現場實況轉播帶給您更多新聞。

5

二、跨越形成概念、設定目標、發展創新、開發市場、以及創新文化五個階段



6

三、創新概念的四個來源

由上而下，觀點從高階主管發出

由下而上，觀點從組織內各階層人員發出

由外而內，觀點由包括顧客、供應商、競爭者以及全世界所有人提出

夥伴創新(或是同儕創新)，觀點由合作夥伴提出

7

四、13個搜尋構思的方法

1. 消費者調查
2. 學習考察
3. 洞察工作坊
4. SWOT分析(優勢、劣勢、機會與威脅)
5. 創造性的技術
6. 情境規劃

8

7. 模式分析工具

8. 腦力激盪

9. 藉由搜尋商務、市場與營運的關鍵因素，顯出新的構思

10. 概念室

11. 構思保險庫或儲藏室

12. 行動後的回顧

13. 去拜訪客戶



9

五、41種創新的機會

商務架構 聯盟和合夥/資本形成	經營管理 服務過程/ 溝通
顧客服務 資訊流/自動化/採購與外包服務	供應鏈 配銷系統/製造/溝通/ 自動化
組織 結構類型/ 基礎設施 資訊科技的基礎設備/員工/承包 商組合 /員工經驗/決策流程/設 施效率/改進流程的程序/教育訓 練功能/生命週期模式/顧客經驗 溝通流程 /顧客關係管理 品牌/形象 /廣告 /回饋	組織產品 產品供應/產品備用性 科技(隱含)/科技(外顯) 製造/研究與發展 使用者介面/包裝/功能/銷售 模式/永續性/售後服務/ 配送/風格

10

六、13個趨勢匯聚工具

- 1. 競爭者資訊
- 2. 經濟預測
- 3. 趨勢狩獵：進入當地購物區和居住群，找出個體與群體創造活力來源。
- 4. 市場分析報告：全盤洞察自己與競爭對手的優缺點。
- 5. 智庫研究：搜尋重大的未來方向。
- 6. 外部專家顧問委員
- 7. 會議商展
- 8. 期刊：訂閱不會想看的刊物幾個月，接著換不同刊物來學習其他主題。
- 9. 結構式的閱讀計畫：藉由系統化的閱讀來增進對新趨勢和構思的瞭解。
- 10. 先前的經驗和成功的故事
- 11. 週期性掃描服務
- 12. Google、線上趨勢追蹤服務與部落格，如www.trendwatching.com及www.newsscan.com。
- 13. 微弱信號研究：追蹤正在形成足以引起未來改變的趨勢。

11

七、執行38+2個啟動創新的概念

1. 研讀
2. 評估貴公司的創新成果
3. 稽核
4. 思考四種不同類型的創新
5. 開始問問題
6. 派任創新執行長CIO
7. 創新iTeam
8. 評估產業的改變速率



12

9. 概念化/構思工具的使用
10. 構思百寶箱
11. 成立創新指導委員會
12. 評估現行商業模式
13. 學習考察
14. 評估公司前後五年創新扮演的角色
15. 人類學的研究(態度、價值、信念與動機)
16. 客戶回饋
17. 情境規劃
18. 進行遊戲改變者
19. 策略會議
20. 舉行商業模式創新工作坊
21. 閱讀不同的雜誌
22. 構想室的設置
23. 社會趨勢研習
24. 技術趨勢研習



13

25. 領導力評估
26. 離型打造
27. 創新獎勵
28. 衡量創新報酬率
29. 創新公休制度：給非研發體系員工3個月時間從事概念開發
30. 連結當地大學
31. 信任
32. 風險量表
33. 標竿企業的比較
34. 聘僱量表
35. 協同中心
36. 實作社群
37. 拜訪25個主要客戶
38. 障礙的稽核

14

建議參考書籍



15

The End
謝謝聆聽

16