

爆品原理

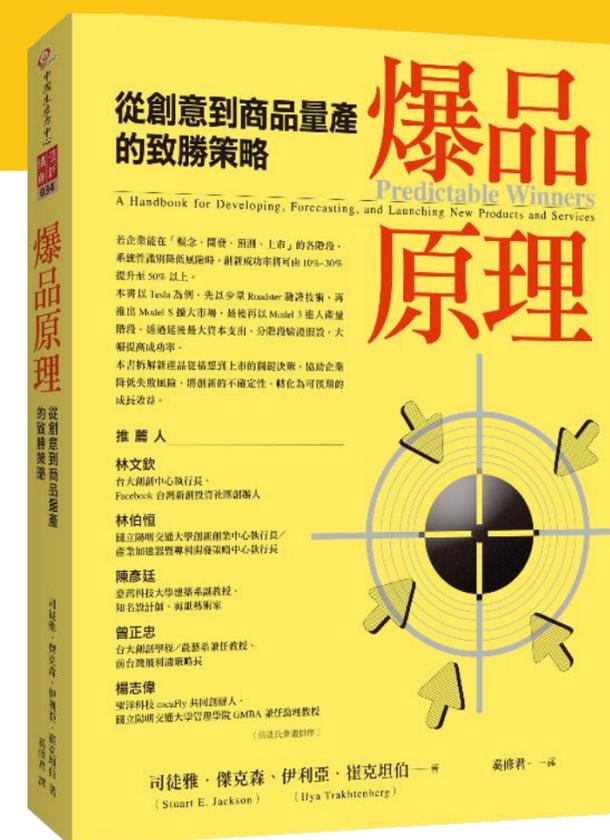
從創意到商品量產的致勝策略

Predictable Winners

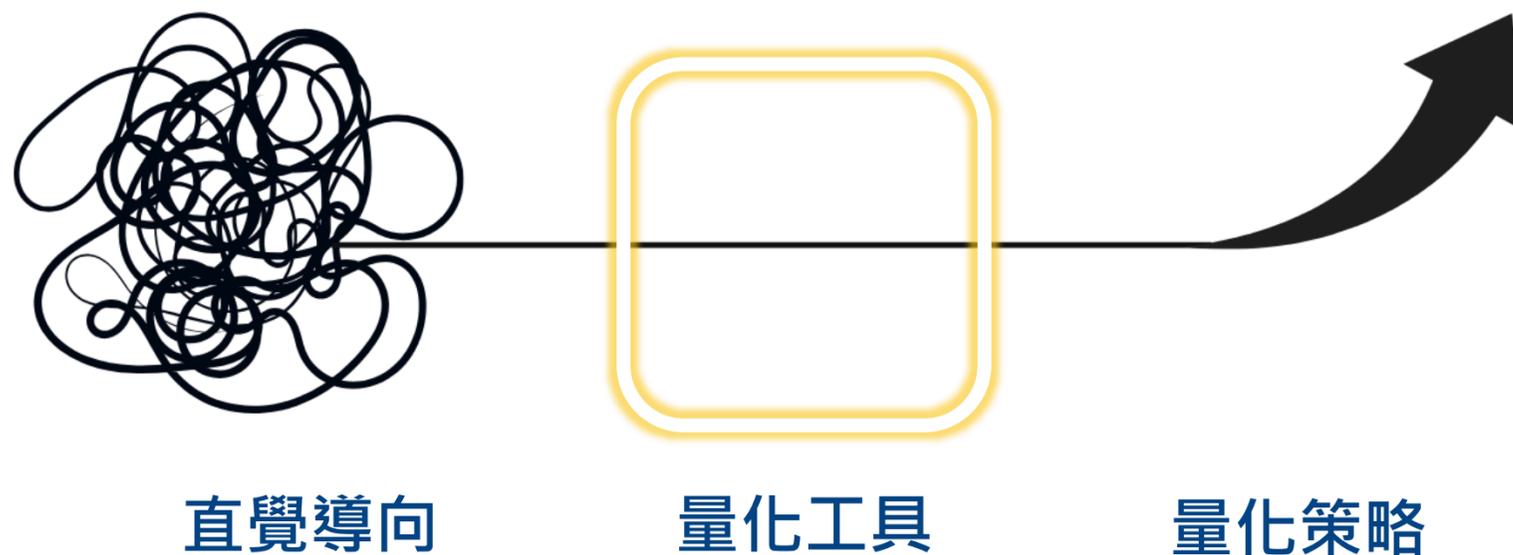
A Handbook for Developing, Forecasting,
and Launching New Products and Services



Copyright © CPC 中國生產力中心 All Rights Reserved 著作權所有



強化創新之旅的每一步成功機率



利用量化工具鎖定勝局

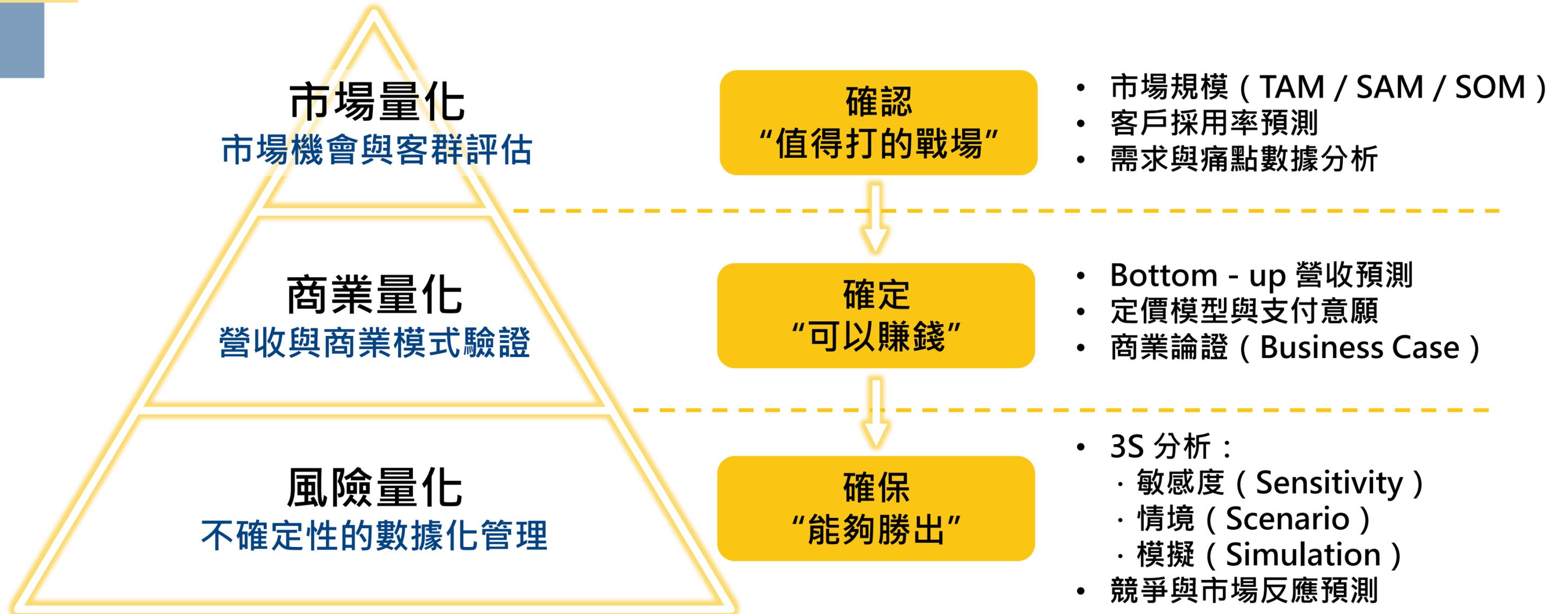
提升ROI (Maximize – ROI)

創新非運氣，而是可被工程化的系統。

降低風險 (Risk Reduction)

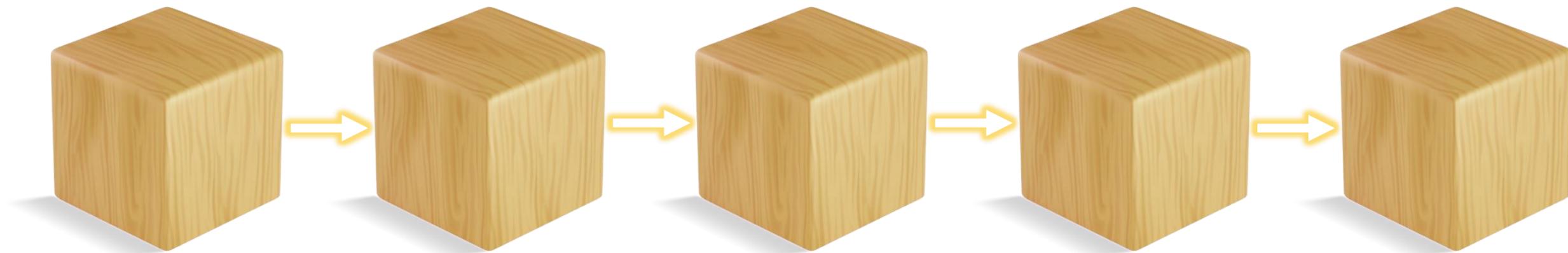
透過嚴謹的量化工具，拆解概念驗證、客戶細分與上市計畫的潛在威脅。

創新不是賭運氣，而是「勝率管理」



「從開發到上市」一套系統性創新指南

最大化提升創新成功率



為成功做好配置與布局

- 降低風險
- 強化勝算
- 避開常見錯誤

開發產品與服務概念

- 挖掘需求
- 原型設計
- 數位導向創新

預測營收

- 建立可信的預測與商業案例
- 蒐集客戶洞察而非顧客聲音

確保上市成功

- 上市策略
- 克服障礙
- 內部組織調度

創造長期價值

- 超越單一成功
- 以漸進式開發輔佐突破創新

為成功做好配置與布局

成功的創新源於系統工程。須避免過度依賴直覺、害怕不完美、以及將功能置於需求之上等陷阱。保持靈活性並專注於核心優勢是降低風險的起點。



過於強調產品功能而忽視顧客需求

自從2007蘋果推出iPhone手機後，正式開啟「觸控」時代；BlackBerry黑莓機曾引以為傲的「實體鍵盤」設計已無法滿足市場需求，因過度堅持「按鍵」體驗，最終失去市場主導權。

開發產品與服務概念

有效運用數位技術不僅是「數位化」，更是要提升客戶體驗並強化核心業務。透過數位創新框架，整合資訊與自動化流程，能創造出競爭對手難以模仿的獨特價值。



傳統「蒸汽儀表」轉向數位化平板顯示器

柯林斯航太推出Pro Line 21整合式航空電子系統，將多項飛行儀表整合到單一主飛行顯示器，加入地形圖與檢查清單等功能，大幅提升飛行員的操作效率，成為以數位強化核心業務的標竿。

預測營收

精準預測營收的關鍵，在於正確界定競爭對手。應判斷消費者採用決策時，誰在他的考量範圍內。同時，必須假設競爭者會做出最聰明反應，避免低估對手反擊。

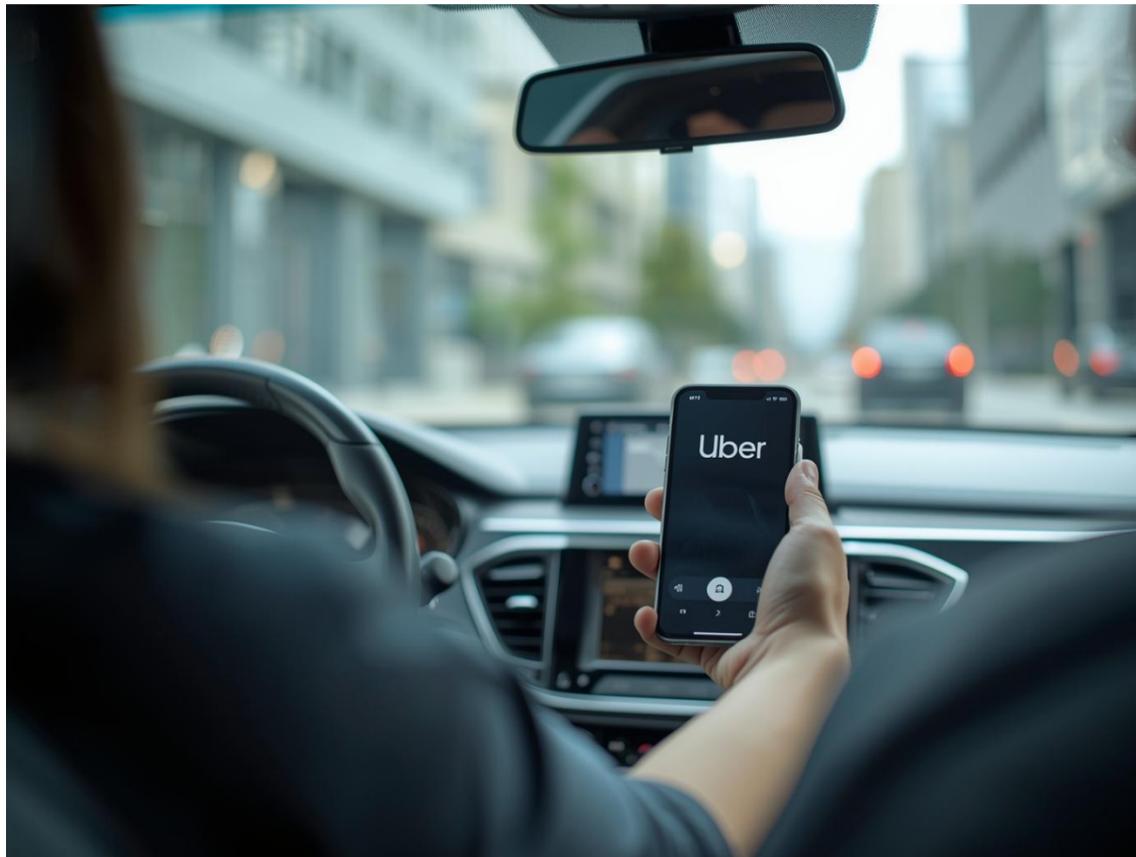


定義目前與未來的競爭對手

Nespresso年銷售約140億顆咖啡膠囊，競爭對手不僅是咖啡機還包括即溶式咖啡、早餐店、茶以及能量飲料。正確界定對手，更精準定位在「美味但費力」與「不美味但省力」之間的真空帶。

確保上市成功

產品上市成功的關鍵在於找出並降低「不採用的理由」
透過客戶「購買旅程：認知、考慮、轉化」，系統化
識別並排除障礙，是將創新推向大眾市場的必經之路。



克服採用障礙的經典案例

2010年Uber於舊金山推出叫車平台，面臨法規、招募與信任等多重挑戰。為此開發出一套系統化、靈活應變的「指導手冊」（playbook）順利解決在地營運問題，快速拓展成為跨國企業。

創造長期價值

僅27%的新品在上市二年後，仍可創造價值，超過50%都出現價值流失情況。避免依賴單一爆品，能否將初次突破延伸為持續性的創新，就從建立一個可擴展的平台開始。



建立持續平台

GoPro於2004年推出運動攝影機後迅速走紅，於2014年上市，市值逾50億美元。卻未能將「成功」轉化為可持續性的創新平台，導致2004年推出無人機產品Karma被迫退出市場。

重點不在於如何成為1%的成功 而在於系統性排除99%的失敗因素

【7種降低創新成功率的行為】

1. 過度依賴直覺，而非客觀證據
2. 貿然進入沒有獲勝權的新領域
3. 害怕產品未達「完美」而導致失敗
4. 將產品置於顧客需求與解決方案之上
5. 只專注在短期或長期目標
6. 試圖擁有一切
7. 缺乏彈性



【5種企業常見的問題與失誤領域】

1. 營運管理需要升級方能支撐成長
2. 應對競爭者感到措手不及
3. 國際擴張的抉擇
4. 因應不斷成長的資源與資本需求
5. 投資人關係管理

這將會是一本 創意工作者的「生存手冊」

真正的競爭優勢將是具備更強的「排除失敗因素」
與「管理不確定性」的能力。



產品負責人
Product Owners

從概念到上市的完整路徑圖。



創新團隊
Innovation Teams

應對創新複雜性的實用框架。



高階管理者
Senior Executives

評估風險、預測營收與制定併購策略
的決策依據。

作者介紹



司徒雅·傑克森
Stuart E. Jackson

傑克森現任L.E.K. Consulting副董事長兼企業發展與創新首席顧問。與許多的跨產業客戶合作，例如：醫療科技、製造與消費產品，幫助企業提高利潤、擴大產品供應、實現高效成長率，並完成超過100筆合併收購交易。曾榮獲《Consulting Magazine》25大顧問獎項。其著作《隱藏的價值：發掘利潤增長的新途徑》廣受好評，亦經常在《華爾街日報》、《哈佛商業評論》、《富比士雜誌》以及《商業策略期刊》發表文章。傑克森更擁有劍橋大學工程學位，優異成績獲得INSEAD的MBA學位，並獲得北約獎學金。

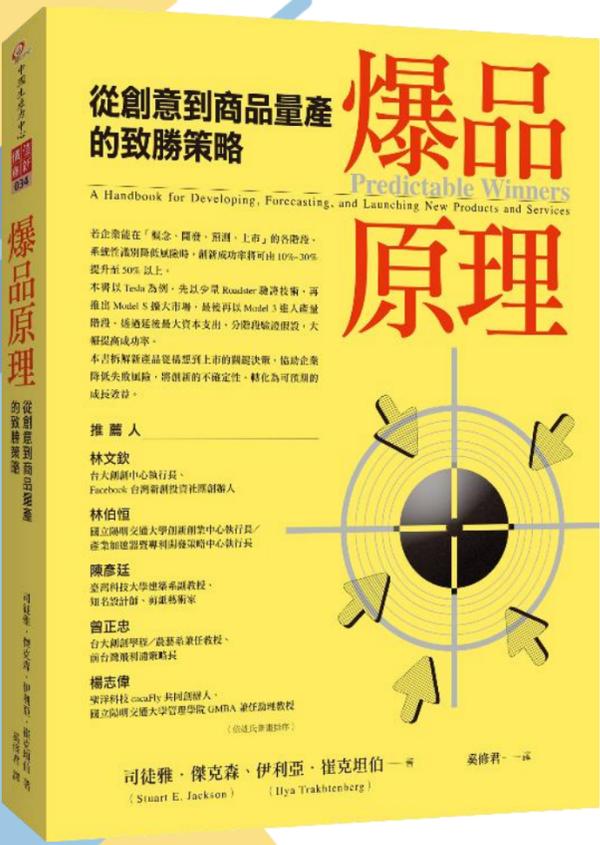


伊利亞·崔克坦伯
Ilya Trakhtenberg

崔克坦伯是L.E.K. Consulting芝加哥辦事處的合夥人兼董事總經理，也是公司醫療保健業務的首席合夥人。在L.E.K.工作15年間，他領導並參與各類型企業和私募股權客戶的數百項合作項目，以開發和推出創新產品、加速業務增長並帶來優異的投資回報。同時是行業會議的常客，創立L.E.K.醫療科技發射卓越中心。曾獲M&A顧問新興領導者獎，擔任L.E.K.全球永續發展卓越中心董事會成員。崔克坦伯在西北大學攻讀經濟學和政治學，獲得凱洛格商學院工商管理碩士學位。

CPC 直營門市、全臺書店

均有販售



汐止門市

(02)2698-5897

新北市汐止區
新台五路一段79號2樓

承德門市

(02) 2555-5525

臺北市大同區
承德路二段81號B1

臺中門市

(04) 2350-5038

臺中市西屯區
工業區38路189號

臺南門市

(06)213-4413

臺南市中西區
大埔街52號

高雄門市

(07) 336-2918

高雄市苓雅區
成功一路232號15樓

更多經管叢書



CPC線上書城

知識領航 創新價值



操能力俱樂部



Podcast 聽能力
耐操真實力 | 加持鈔能力



CPC線上書城
【探索更多經管書冊】



LINE官方帳號
【CPC經管知識家】

