

项目综合管理：浅谈新产品开发战略 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/246/2021_2022__E9_A1_B9_E7_9B_AE_E7_BB_BC_E5_c41_246718.htm 根据一个组织面对变化的市场和外部条件，在面对自己的产品和市场的反应速度，可以把公司或产品开发的战略分为4类：开拓者、快速跟进者、防卫者和被动反应者。其简单的解释分别如下：开拓者：这些公司是行业中的创新者。他们是第一个带着新产品进入一个市场的公司。他们采用新的技术，可能风险很大、或是不会赢利。开拓对形成中的或者早期的新的机遇反映迅速。在STB行业，如ST意法半导体能掌握最新的需求在自身芯片上做更多的功能完善、同洲电子利用其差异化战略优势赢得了大部分国内市场，两者都属于开拓者。快速跟进者：即分析者。此类型的公司会通过认真监测主要竞争对手的行动并快速行动。他们常常会能给客户更好的质量及成本更低的产品。如MTC可谓是具有明显特征的极其快速的跟进者。防卫者：此公司试图在一个相对稳定的产品或者市场领域中定位于或者保持在一个安全的位置或者细分的市场中。他们通过提供更高的质量、出众的服务或更低的价格来保护他们的领域。被动反应者：此公司在维护建立起来的产品或者市场活动方面不像他们的竞争对手那样积极进取。他们只有在受到外部强大的压力下才会做出反应。你们公司属于哪一种战略类型呢？也许你会发现你们公司是属于混合型的，针对不同的新产品，你们采用了不同的策略。但是你也会发现，其中一种是你们常用的。开拓者，经常会遭遇到较大的阻力，较大最大的风险，但为行业培育了市场，在看不到市场

发展起来的时候可能就已经撑不下去，倒下了。个人认为目前越来越多的公司都采用了快速跟进的策略，不仅可以在早期减少更多的资源投入，还可以真正能快速满足客户的需求，并不会比开拓者晚多少。下面我就简单谈谈快速跟进者的进行新产品捕捉时需要注意的几个要素：1.熟悉业界方案提供商的新产品规划，新产品推出时间表。如做STB的厂家，需要与ST、Zoran、Ali、cheertek、connexion等方案提供商时刻保持着紧密的联系。随时关注他们产品开发动向。2.随时关注国内外主要竞争对手的动态。掌握他们产品开发情况。分析不同厂家的优劣势，找准时间，快速行动。如做STB的厂家，国内需要随时关注同洲、九州、创维、MTC、长虹等生产商的动态。国外需要随时关注韩国生产商的情况。STB生产，韩国是第一名、中国是第二名。但是，凭借着便宜的人力成本，以及信息的流通，将来中国有可能会成为全球最大的STB制造地。3.与客户保持紧密的联系，关注客户的新产品需求以及来源。与客户确定长期的战略合作关系。关系好的客户，如一拿到新的产品就会先拿给你去分析，当然还会附带着更优质量需求以及更低的成本。这样可以让你更快的复制该产品，而且还会做得比原来的产品好得多、便宜的多。4.公司有个明确的、快速的新产品开发或者说新产品复制流程。有专门的团队对其该产品开发的全流程负责。从而有效地控制产品的质量、成本、进度。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com