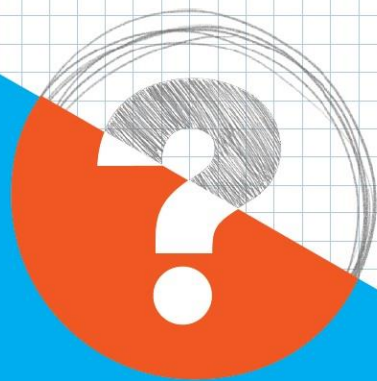


# Find Out WHY™

## 成功创新的关键



## 适合成功源于服务客户的人们

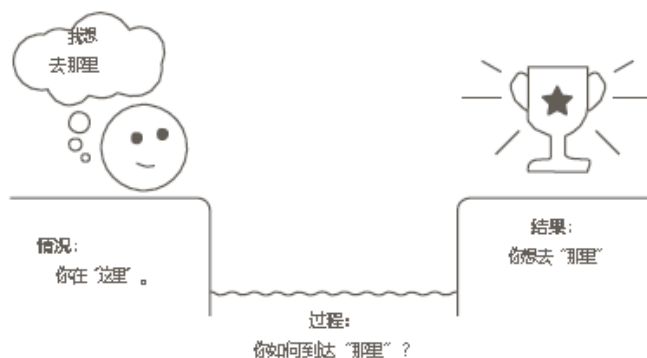
### 创新势在必行

当今世界，创新不是一种奢侈品，而是一种必需品——它并不专属于公司高管或者产品开发人员。对于任何需要通过服务客户取得成功的人而言，创新都至关重要。创新文化无处不在的企业将无往而不胜。但是，面对创新时，我们往往寄希望于自己的想法正确，或者，如果想法正确，我们又寄希望于人们能接受它们。但成功的创新并不靠希望和运气。

### 创新文化

创新要取得成功，不仅仅要提出创造性的想法，还需要我们提供解决方案，让客户愿意乃至热切地投入其中。

富兰克林柯维最新解决方案，《成功创新的关键》，将帮助不同层次的个人和领导者理解客户做出选择的原因。掌握了这些知识，他们就可以设计出相应的解决方案，以交付满足客户期待的“要完成的工作”。



### 实践理论

《成功创新的关键》解决方案建立在哈佛商学院教授克莱顿·M·克里斯滕森 (Clayton M. Christensen) 以及“重新连线集团 (The Re-Wired Group)” 主席鲍勃·默斯塔 (Bob Moesta) 长达 25 年的研究和实践基础之上。前者是全球极具影响力的商业领袖，后者是经验丰富的创新者，曾参与不同行业超过 3,000 种产品、服务和业务的开发和推广。

对于所有参与创新和为客户提供服务（包括内外部客户、付费或非付费服务）的任何人而言，《成功创新的关键》都是一个基本的解决方案。它提供必要的思维模式、技能和工具，帮助人们深入了解客户在选择产品和服务时所期待获得的体验，并利用这些知识来推动成功的创新。



### 换种方式思考

认识到理解客户所能带来的影响做出应有的选择。

### 发现艰难时刻

观察客户使用产品和服务的情况，发现他们所经历的障碍或挫折。

### 听出客户的弦外之音

访问客户，了解他们选择和使用特定产品和服务的原因和方式。

### 框定“要完成的工作”

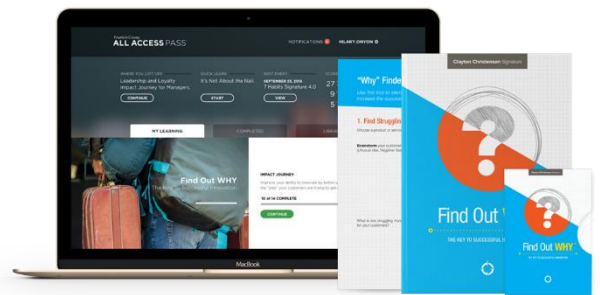
针对客户“要完成的工作”编写简洁摘要。

### 为进步而设计

创造创新机会，满足客户“要完成的工作”的要求。

## 形式

- 学员指南
- 练习卡
- “原因”发现者
- 20个富兰克林柯维深度见解®视频
- 5个富兰克林柯维按需应变®课程板块



“创新可以更具可预测性，更成功，但首先必须换一种方式去思考。”

克莱顿·克里斯滕森 ( Clayton Christensen ) 塔迪·霍尔 ( Taddy Hall ) 凯伦·迪伦 ( Karen Dillon ) 戴维·邓肯 ( David Duncan )