抄自整理桌面時的一張紙

2/6/2013

創新 -- 別於他人的做法，具有市場價值者，
沒有市場價值的，我們叫發明、發現

策略的目標是要創造有持久性的競爭優勢

競爭勢 -- 對客戶的價值減去產生價值所耗用資源的成本

競爭優勢 -- 相對於同業較佳的競爭勢

對客戶的價值是在提供產品或服務的一段段活動中產生的一價值鏈

審視價值鏈每一段活動產生的 (對客戶的) 價值及活動的成本，包括供應商的和客戶的，選擇可以納入的，可以移除的，已產生更高的競爭勢。當然在做這樣的選擇時，也就選擇了目標客戶。