

【四川省·专题培训】之一

创新与创业



主讲人：曾宪章博士

全球玉山科技·创始人

美国百人会·会员

晓龙基金会·董事长

成都市·科技顾问

March 13 , 2014

大 纲

A. 创新大师	P3 - P7
a. Steve Jobs	
b. Elon Musk	
B. 创新的领域及要素	P8 - P13
C. 创新案例	P14 - P18
a. 服务业创新	
b. 外国企业创新	
c. 中国企业创新	
d. 跨界创新	
D. 创业及创业家指标	P19 - P22
E. 全友電腦案例	P23 - P29
F. 政府职能的转变	P30 - P33
G. 具体建议	P34 - P41
(1)：打造“自主创新型”天府新区	
(2)：成立“四川玉山”科技协会 高速直通全球科技重镇	
(3)：用沟通打造政府新形象	
(4)：打造优质软环境	
(5)：建设大数据与智能城市	
(6)：打造“创新鸟巢”， 汇集天下英才	

曾宪章博士背景

全友电脑

- 兩項世界级产品 1980 ~ 1988
 - 微电脑开发系统(MICE)
 - 影像扫描仪 (Scanner)

晓龙基金会

- 科技, 教育 , 環保 1992 ~ Now
 - 高新区 · 科技推动
 - 企業總裁班
 - 上市企业班
 - 大量种树防沙塵暴

曾宪章博士背景

公益團體

- (a) 贈与亚洲基金会 理事
- (b) 玉山科技 共同創始人
- (c) 美國百人會 理事

榮譽

- (a) 美洲中國工程師协会 傑出成就獎
(2004)
- (b) 加拿大國家納米研究中心 海外理事
(2005-2009)
- (c) 中國政府 國家友誼獎 (2008)

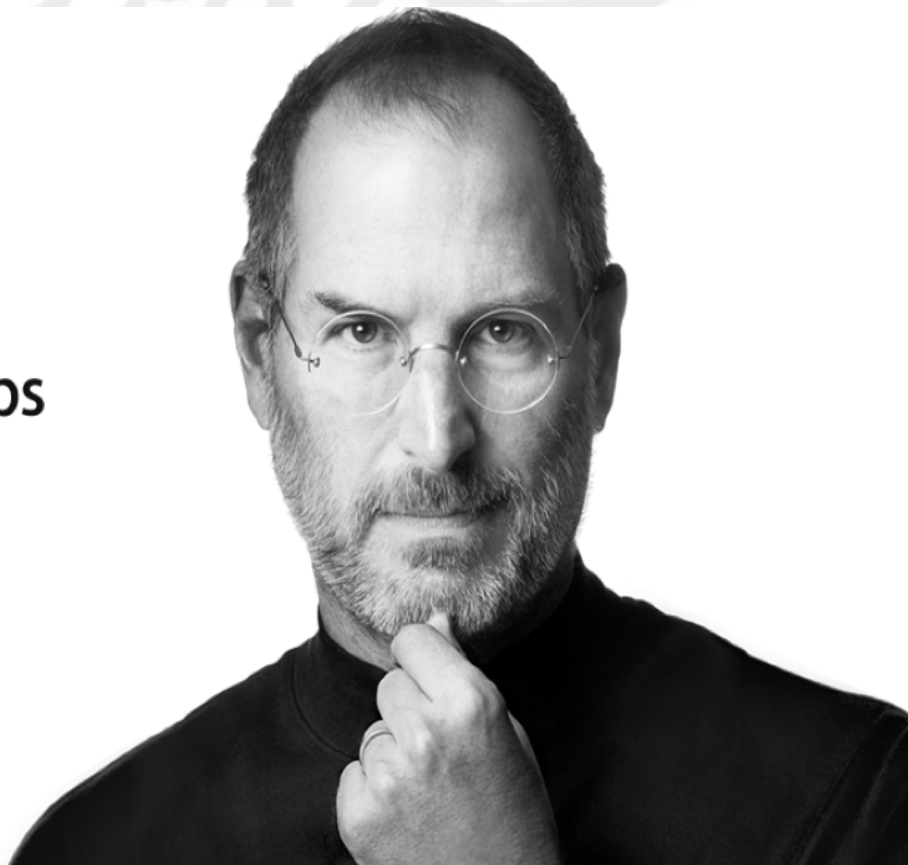
梦想改变世界



**Anything
is possible!**

创新大师- Steve Jobs

Steve Jobs
1955-2011



名言： Stay Hungry, Stay Foolish

(求知若饑, 虛心若愚)

Apple的八大产品

1. Apple II (1997)
2. Mac電腦 (1984)
3. Pixar (1986)
4. iMac (1998)
5. iPod (2001)
6. iTunes (2003)
7. iPhone (2007)
8. iPad (2010)

创新大师-Elon Musk

(跨领域的颠覆者)

伊隆·马斯克

1971~



名言：“影响全人类比赚钱更重要”
“Imagination is the Limit”

改变3大领域

(网络,太空及再生能源)

1. 创设PayPal(29岁)

全球网上购物交易平台开创者

→ 电子商务

2. 创立SpaceX (31岁)

私人火箭公司,进入地球轨道

目标:2025年,送人上火星@\$50万

3. 创立Tesla (33岁)

全球首家纯电动车

已量产,已上市

4. 创设Solar City (35岁)

住宅型,太阳能安装厂

5. 推动Hyper Loop

太阳能供电车

比高铁:快3倍;造价1/10

创新的领域

1. 技术及产品：应用及市场创新
(要创造对客户价值：例：3M便利贴)
2. 服务：客户体验创新
3. 流程精益：速度创新
例：TSMC：Faster, better & cheaper
4. 商业模式创新：
ZARA：卖衣服像卖水果(快转)
5. 运营：市场, 管理及文化创新
6. 政策及社会创新

创新的观念

1. 不只是“技术”！
而是方法；是体系；是认识；
2. 体系转变：
“灵机一动” → “持续创新”
3. 创造“价值”：
 - a. 技术创新
 - b. 制度配套
 - c. 市场需求及回报
4. 没有商业模式的创新
仅技术的创新，就行之不远
例：Google；APPLE
5. Steve Job of Apple：
“绝大多数技术，是可以被廉价模仿的”

创新观

1. 彼得·杜拉克名言：

"不创新，就等死"

"Innovate or Die"

~By Peter Drucker

2. 著名企业领袖：

a. "不断的创新"

是企业生存"唯一的选择"

b. "没有消费者认同的新产品，

不叫创新“

3. 敢于放弃眼前的“短期利益”的勇气

4. 勇于接受“冒险精神”

創新4要素

1. 人才：引,用,育,留

2. 激励：分红,奖金,股票

3. 企业文化：使命,价值,愿景,

互动学习,

WIKI 分享机制

4. 機制及環境

创新

A. 延续性创新(Sustaining Innovation)

a. 渐进式(Incremental)

b. 激进式(Radical)

=> 改善性能

B. 破坏性创新(Disruptive Innovation)

1. 削弱性能: 争取新顾客

2. 技术取代: DSC v.s. Kodak

Google & Wiki v.s. 百科

iPad, iPhone

3. 商业模式取代: Amazon, 0定价

手机, 电子书

4. 社群网站: Facebook

破坏性创新

(Disruptive Innovation)

~By :克利斯汀生~

例: a. PC :取代IBM大型计算机

b. Sony Walkman :

取代传统音响

c. Canon 桌上型复印机

d. 全友(MicroTek)桌上型扫描仪

取代大型Scanner

e. 数字相机(DSC)

取代传统光学相机

服务业创新案例

1. 快捷酒店 (Home inn)

蓝海策略

2. 西南航空 (SouthWest Airlines)

“去服务化”：低价航空

3. 分众媒体 (Focus Media)

在平面及立体广告外的

另一种选择

外国企业创新案例

1. 柯达 · 数码相机
2. 波音 · 747客机
3. SONY · 随身听
4. 丰田 · 生产体系
5. 宜家 · 设计理念
6. APPLE · iPad

=> 由0到1的体现

中国企业·创新案例

1. 杂交水稻
2. 五笔字型输入法
3. 高铁技术创新
4. 家电“24小时服务”
5. “苹果皮”：

将苹果 iPod Touch 音乐播放器
改为具有通话功能的 iPhone 手机

6. 分众的”楼宇视频”
7. 百度的”竞价排名”

- ⇒ a. 开创性的革新：少
b. 模仿和改善：多

跨界创新案例

案例一：福特汽车“流水线”生产

1. 亨利·福特：汽车界先驱

2. 灵感：屠宰场@1912年

3. 1分钟1辆车@1920年

10秒钟1辆车@1925年

4. “量产”革命

案例二：丰田汽车及时生产(JIT)

1. 丰田喜一郎：
持续改善与自动化
2. 灵感：美国超市补货
3. 零库存：**Just-In-Time**

➔ 免费创新：观察力与联想力

以不同的思维,来解决问题

创业元素

1. 硅谷：“土壤”

Average Age: 30 ± 3

e.g. Apple, INTEL, Google

2. Passion:

激情:做什么样的事情会令你感到“兴奋不已”

3. Core Competence:

Q1: Are you ready?

Q2: Reasons to be?

4. 执行力：Execution

成功创业 · 八大步骤

Starting up a Successful Business

(8 Key steps)

1. Motivation, Vision & Mission
2. Business Model & Plan
3. Building your Team
4. Market, Technology & Products
5. Customers & Value Proposition
6. Fund Raising & Financials
7. Incentives
8. Legal Matters

创业家指标

A. 三心:

- 1.决心: 不后悔,勇往直前
- 2.恆心: "倒在成功前的夜裡"~马云~
- 3.信心: 有使命感 → 能量无穷

B. 三力:

- 1.能力:优秀素质
- 2.魅力:吸引优秀团队
- 3.魄力:开拓精神

C. 三能:

- 1.能想:愿景,规划
- 2.能讲:沟通力
- 3.能做:执行力

创业失败 · 八大理由

1. Founder : 经验不够
2. 缺乏主人翁心态, Passion 不足
3. 团队不佳 : 信任, 价值观, 互补性
4. 执行力不强
5. 创意太多, 不够专注 (Focus)
6. 太专注于技术 : 忽视市场导向,
客户需求
7. 不够与时俱进, 对新趋势陌生
8. 喜欢山寨, 缺少创新 : 浮躁

全友電腦的杰出贡献

一、**两项**世界级的“创新产品”

1. MICE @ 1980
(Micro -In-Circuit-Emulator)
2. Desk-Top Scanner@ 1983

二、全球市场占有率：80%+

世界第一

三、创造台湾的“光电产业”

~ Image Related Industry ~

1. Image Scanner
2. Digital Still Camera
3. Laser Projector

四、培育了超过100位“总裁级人才”

1. 新竹科学园区，高科技企业家
2. 台湾企业家
3. 珠江三角洲台商企业家
4. 长江三角洲台商企业家
5. 美国硅谷企业家

五、影响硅谷“人才回流”台湾/科学园区 (Brain Drain)

1. IT人才回流@1990
2. IC人才回流@1995

超过17,000名留美硕士、博士
由硅谷回流台湾

全友的故事

1. 1980年，3个由美返台的年轻人
在新竹科学园区成立公司
2. 筹集创业资金：18个月
\$1M
3. 由纯技术人员转化为经营管理人员
转化为市场营销
4. 8年内，投资报酬率400倍
1988年，成功上市

新竹科学园区，第一家高科技上市公司

全友 Slogan

1. 创新 (Innovation)
2. 品质 (Quality)
3. 服务 (Service)

☆核心竞争力 (Core Competence)

a. 创新

b. 性价比：10倍

c. **全球唯一** (Unique Position)

全友 成功之道

1. 创业团队

- a. 创业分工: 油门+刹车+方向盘
- b. 相知相惜, 全力投入
- c. 有核心竞争力的执行团队

2. 时机把握

- a. 美国高科技经 @1970
- b. 台湾高科技经 @1980

3. 蓝海策略

- a. 产品
- b. 人才
- c. 市场

全友蓝海策略

一、产品策略

差异化 → 唯一

(Differentiation → Unique)

1. 创新(Innovation) :

10%/yr R&D Budget

2. 性价比(Performance/Price Ratio)

10倍

二、人才策略

1. 利润分享 : Profit-Sharing

Stock-Incentive

2. 大量人才引进 : 80+海归人才, 3 yrs 经验

3. 重点人才培养 : 1%/yr 人才培育经费

4. 提供学习, 成长, 贡献的机会

(Personal Satisfaction)

全友蓝海策略

三、国际市场策略

1. “定位”（Positioning）策略

例：Siemens

Open Door; Negotiation;全方位合作伙伴

2. 欧、美、日、中：循序渐近策略

3. 门当户对，共同成长策略

例：英、法

4. 战略伙伴策略

例：Itochu

中南美，电信市场，资金周转时间长

三方合作，三赢战略伙伴

政府职能的“转变”

1. 优化产业结构

建设“资源节约”，“环境友善”的社会

2. 调整产业结构必须

以“市场为导向”，以“企业为主体”

3. 避免政府主导，过度干预

和不当干预的偏向

4. 不该管的不要管，

该管的一定要管好

政府扮演的角色

1. 环境塑造者：

- a. 提供一个让企业成长的优良环境
- b. 提供企业“追求好，还要更好”的激励机制
- c. 广宣：以产业战略及优惠措施引导

2. 组织者及推动者：

- a. 成立一个跨部门的督导组
由副市长主管并督导进程
- b. 提供必要的资源与经费
给予服务团队
- c. 影响企业，将之组织起来

软性实力

1. 创造有竞争力的投资环境
2. 创造有优势的工作环境
3. 创造有特色的教育环境
4. 创造有品质的文化环境
5. 创造有品位的旅游环境
6. 创造能永续发展的生活环境

培养官员四种能力

1.加强“战略思维，全盘思考”能力

- a.看长远
- b.看全面
- c.看优先顺序

2.具国际视野，与国际接轨的能力

- a.知道国际最新趋势
- b.学习他国的经验与教训
- c.见世面——世界眼光

3.实际操作的管理能力

- a.学规划，学管理
- b.学习“抓大放小”
- c.“分析问题”的能力
- d.“解决”群众关心的大“问题”

4.学习现代化

- a.观念
- b.专业知识
- c.技能

具体建议(一)

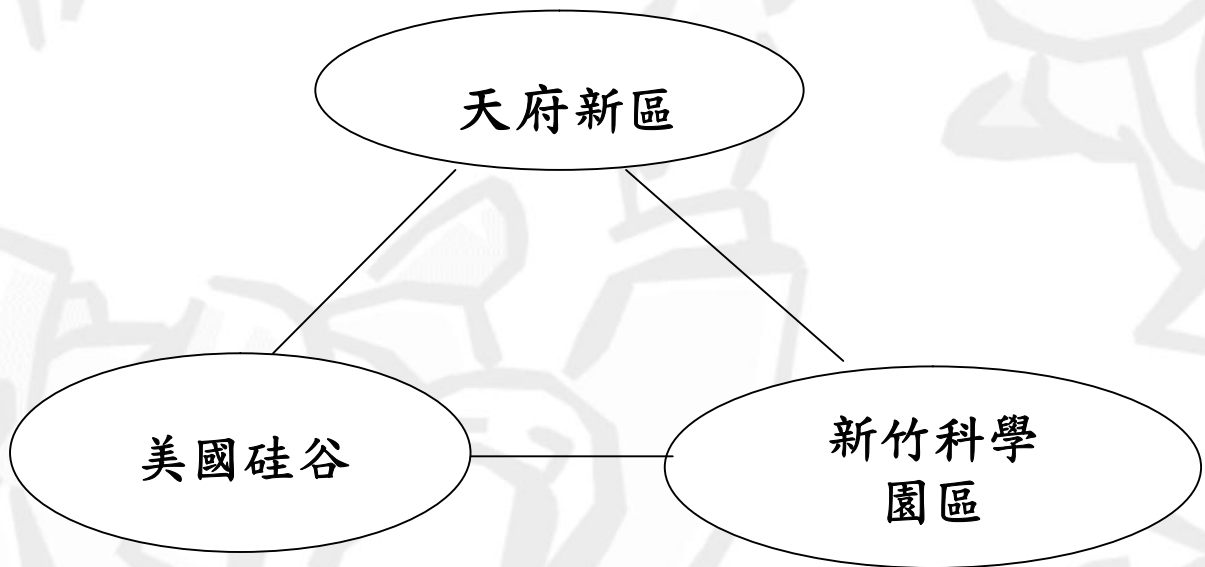
【打造“自主创新型” 天府新区】

	中国大陆 高新区	天府 新区
1. 定位	中国高 中国新	世界高 世界新
2. 人才 渠道	本土人才 为主	引进具有工作 经验的創業人 才为主
3. 资金 渠道	本地资金 为主	有附加价值的 创业基金
4. 国际观	欠缺海外人脉 及国际接轨	具国际观

具体建议(二)

【成立“四川玉山”科技协会 高速直通全球科技重镇】

1. 玉山科技：1990年，在硅谷成立
2. 全球玉山：美国(12个分会)
加拿大，台，港，星
3. 搭建”人才，技术，资金”，
黄金三角**高速直通**交流平台



4. 吸引国际一流研发团队,项目
5. 协助国际企业,扩展中国市场

贵人相助

找伯乐,创机会

Find Mentors,

Create Opportunities



具体建议(三)

【用沟通打造政府新形象】

~卡内基讲座~

1.建立为人民服务的专业形象

- a.面对变革与时俱进，做新世纪的领导人
- b.增强领导人专业形象，有效传播施政绩效
- c.创造良好第一印象，增强招商引资的正向形象

2.赢得合作的沟通能力

- a.有效沟通互动，扩大影响力，建立和谐及信任
- b.练习提问技巧，掌握问题关键因素
- c.积极聆听，增强对个人及团体的工作效率

3.用沟通落实执行力

- a.管理负面态度，创造正向工作氛围
- b.了解情绪，有效态度控制，做情绪的主人
- c.运用卡内基沟通原则，赢得合作，解决歧异

具体建议(四)

【打造优质软环境】

新九通一平

九通：1.人才通

2.技术通

3.资金通

4.市场通

5.信息通

6.配套通

7.物流通

8.法规通

9.服务通

一平：面向21世纪的新经济平台

[企业发展,软环境]

具体建议(五)

【建设大数据与智能城市】

1. 软硬兼施,立基数位
2. 应用至上,服务导向
3. 基建为先,配套是要
4. 化数据为资源,用位元赚金元

具体建议(五)

【建设大数据与智能城市】

5. 配合国家政策, 制造资料商機

6. 技术创新加上商业模式创新,

创造兆元“价值”产业

7. 引进培训IT软件人才,

鼓励创新创意应用服务

8. 扎根本土, 升级产业;

善用优势, 争取商机

具体建议(六)

【打造”创新鸟巢”，
汇集天下英才】



”自主创新”科技鸟巢

- 1.扶植五大重点产业
- 2.每项产业至少引进10位核心高端人才
- 3.设立专项”产业发展基金”
- 4.设立人才培育专项基金

重要资讯

A. 全球华人竞争力基金会/
总裁学苑/ 石滋宜博士

■ E-Mail: 0001@gccf.org

■ www.ceolearning.org.cn

B. 卡内基训练

1. 台北：黑幼龙先生

www.carnegie.com.tw

2. 北京：赵卜成先生

www.carnegiebj.com

重要资讯

C. 美国百人会

■ www.committee100.org

D. 赠与亚洲基金会

■ www.give2asia.org

E. 南开国际管理论坛

■ www.nankaiforum.org

■ 执行主席：曾宪章博士 @北京

■ E-Mail：tsengabc@163.com