



IBM Garage

IBM

**IBM Garage.**

**思考。**

**转型。**

**发展。**

# 化解风险的 创新。

合作快速创建合适的 MVP，减少对尝试新事物的恐惧、降低变革成本、减少被颠覆的威胁。

您可以采用这种方法满怀信心地在整个企业范围内进行创新。

# 满怀信心地 构建。

**72%** 的企业认为他们  
可能会在未来三年内经历数  
字化颠覆，但是，只有

**14%** 的企业相信他  
们能够以足够快的速度采  
取应对措施。<sup>1</sup>

1.由 IBM 赞助的《哈佛商业评论》，2016 年。“从数据到颠覆：通过数字化智能实现创新”。《哈佛商业评论》分析服务报告。

# Garage 的基础。

## 聘用合适的人员。

以更快的速度移动，以更智能的方式运行。

与合适的跨学科人才和合作伙伴通力合作，共同创建，确保您的企业以更快的速度移动，以更智能的方式运行。与我们的设计师、战略家、研究人员、分析师、开发人员和构建师合作，在现场获得行业专家协助、了解客户洞察、掌握主题专业知识。让 IBM 网络帮您实现下一个想法。

IBM Garage

## 利用深入的技术。

快速构想、衡量成功。

充分利用塑造未来企业的各种技术。世界一流的云计算和人工智能技术，与新方法和掌握技能的团队成员相得益彰，帮助您快速构建用于实现创新理念的解决方案。IBM Garage 可利用各种创新技术，是一个能够助您实现成功的平台。

## 采用全新的工作方式。

IBM Garage 模型将从根本上改变您的工作方式。

通过开发模型和流程来改进业务，重新设想您的工作方式并与客户和员工互动。在我们利用设计思维和敏捷方法发挥能力的过程中改进您的想法。养成即将成为新组织行为和文化的习惯。实现能够激励员工参与工作、交付成果的结果。

## 在世界的任何角落运行。

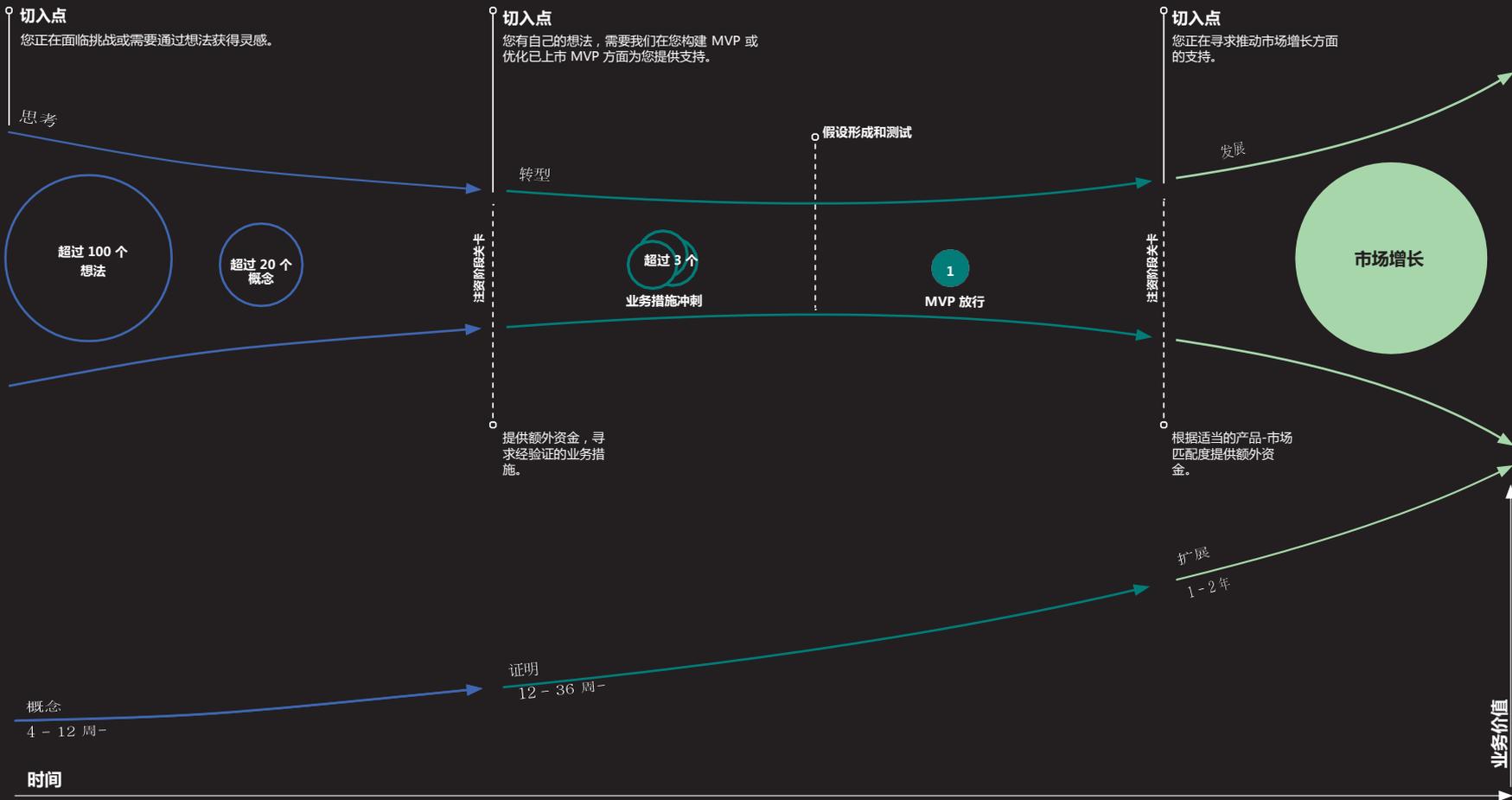
进入全球最大的创业社区，业务范围遍及 170 个国家和地区，以及 150 个共创空间。

改变您的日常工作环境，体验能够帮助您获得成功的根本文化转变。重新构想企业内部的协作方式，与同在一处的其他创新者进行团队合作。IBM Garage 正在不断演化并被注入科技初创企业的文化。

IBM

# 在 IBM Garage 内构建 MVP。

您的 Garage 的目标是构建在生产环境中利用真实客户对各种假设进行测试的 MVP。我们不断循环，直到为扩展做好准备时为止。

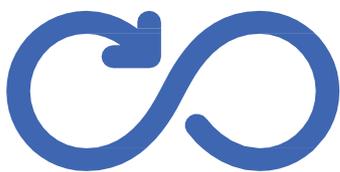


# 预防风险。

# 思考。 转型。 发展。

思考、转型、发展。

一种由数据驱动的合作文化为这种方法提供动力，通过持续创新加快实现价值的速度。



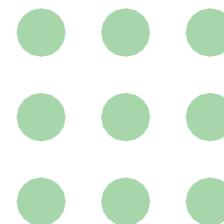
## 思考

通过概念验证和多轮用户测试设想未来，果断确定各项措施的优先顺序。



## 转型

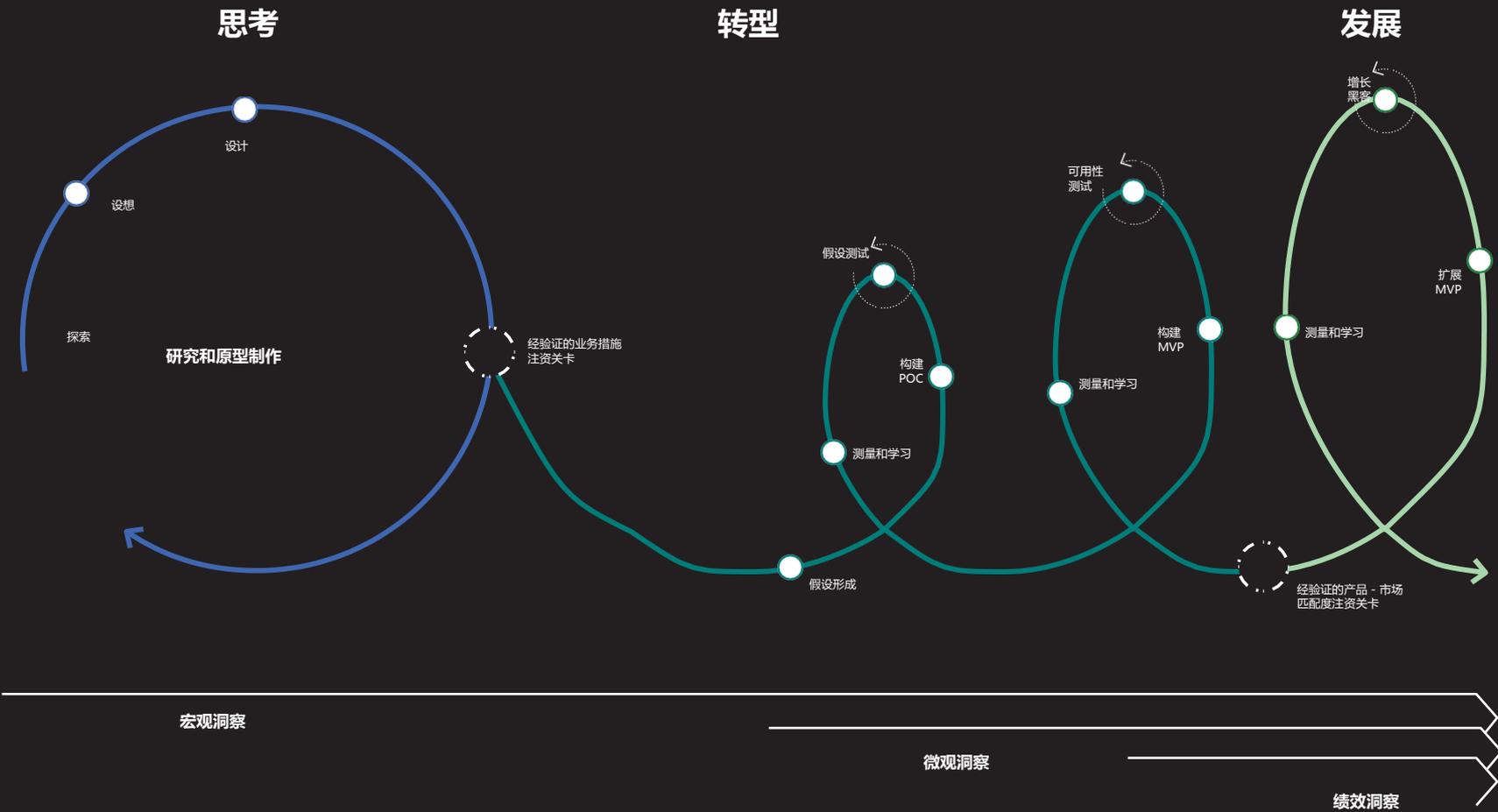
利用终端用户的反馈测试各项假设，构建能够证明产品-市场匹配度的最小化可行产品。



## 发展

扩展、优化，然后规划并部署到您的核心产品中。

# 实现价值的过程



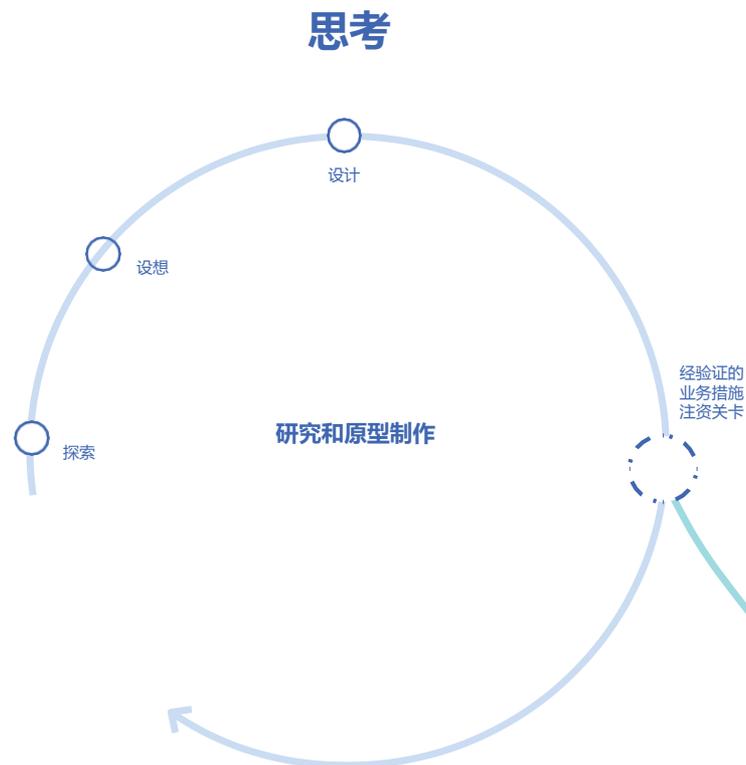
# 思考： 制定 业务 措施

我们利用 IBM 企业设计思维原则探索“未知”，通过探索过程设想未来状态，果断确定即将采取的措施，在团队成员之间形成共鸣。

- 探索“未知”：以用户为中心的研究、桌面研究、行业/竞争对手分析、彻底研究（Horizon 4/未来颠覆）。
- 确定“未知”的优先顺序：发现潜在的用户问题，优先考虑能够在最大程度上加快价值实现速度的想法。
- “未知”的设计：原型的快速迭代和设计以及利用“商业画布”验证洞察。

## 成果

- 形成宏观洞察，提出一项经验证的业务激励措施，完成“转型”阶段注资。



# 转型： 达到 产品 - 市场 匹配度

我们利用用户反馈测试各种假设并迅速尝试证明产品-市场匹配度。

## 假设迭代

- 根据假设形成假设
- 根据假设确定成功标准
- 设计可利用终端用户测试假设的实验，证明假设或中心点
- 根据下一次学习计划冲刺

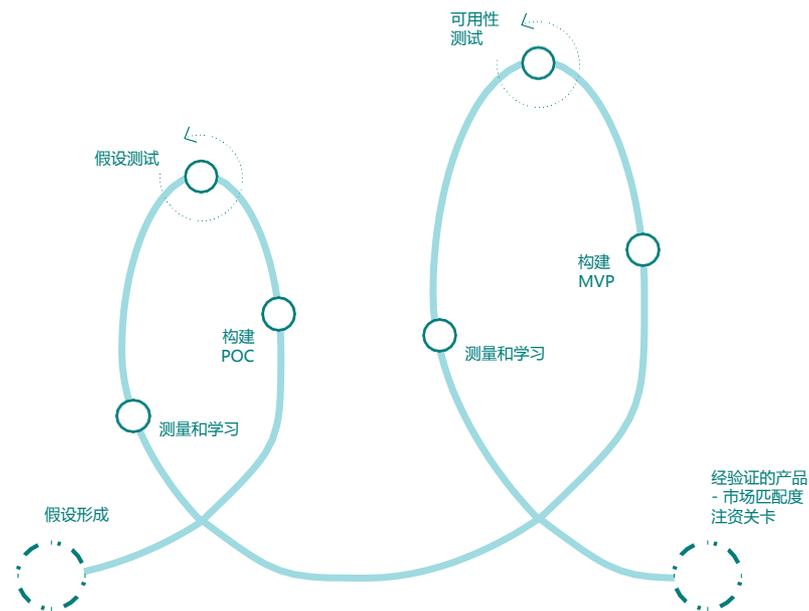
## MVP 测试

- 根据经证明的假设构建 MVP
- 通过可用性测试证明产品-市场匹配度以及符合“蓬勃发展”阶段上市标准的能力
- 为经验证 MVP 的扩展设计部署计划

## 成果

- 发现微观洞察
- 为做好生产放行准备设计的最终 MVP 并投放市场
- 提供一种经验证能够与市场匹配的 MVP，为“发展”阶段注资

## 转型



# 发展： 运行 要求

“发展”阶段的重点是市场增长，该阶段能够推动扩展所需的增量优化。

- 产品优化：通过生产架构、运行模式实现无缝业务整合和产品优化，变更管理计划；旨在持续实现业务价值。
- 推动扩展：设计、实施生产黑客活动，推动增长和扩展。

## 成果

- 绩效洞察、融入业务基础设施的产品，为实现增长和扩展而持续改进产品。



# 构建 Garage。

## “尝试思考冲刺”

**时长：**2-4 周  
**团队：**一个“思考”小组  
**输出：**1 POC  
**环境：**IBM Garage  
**投资：**  
 为每次冲刺投入超过 40,000 美元

## “丰富自己的业务案例”

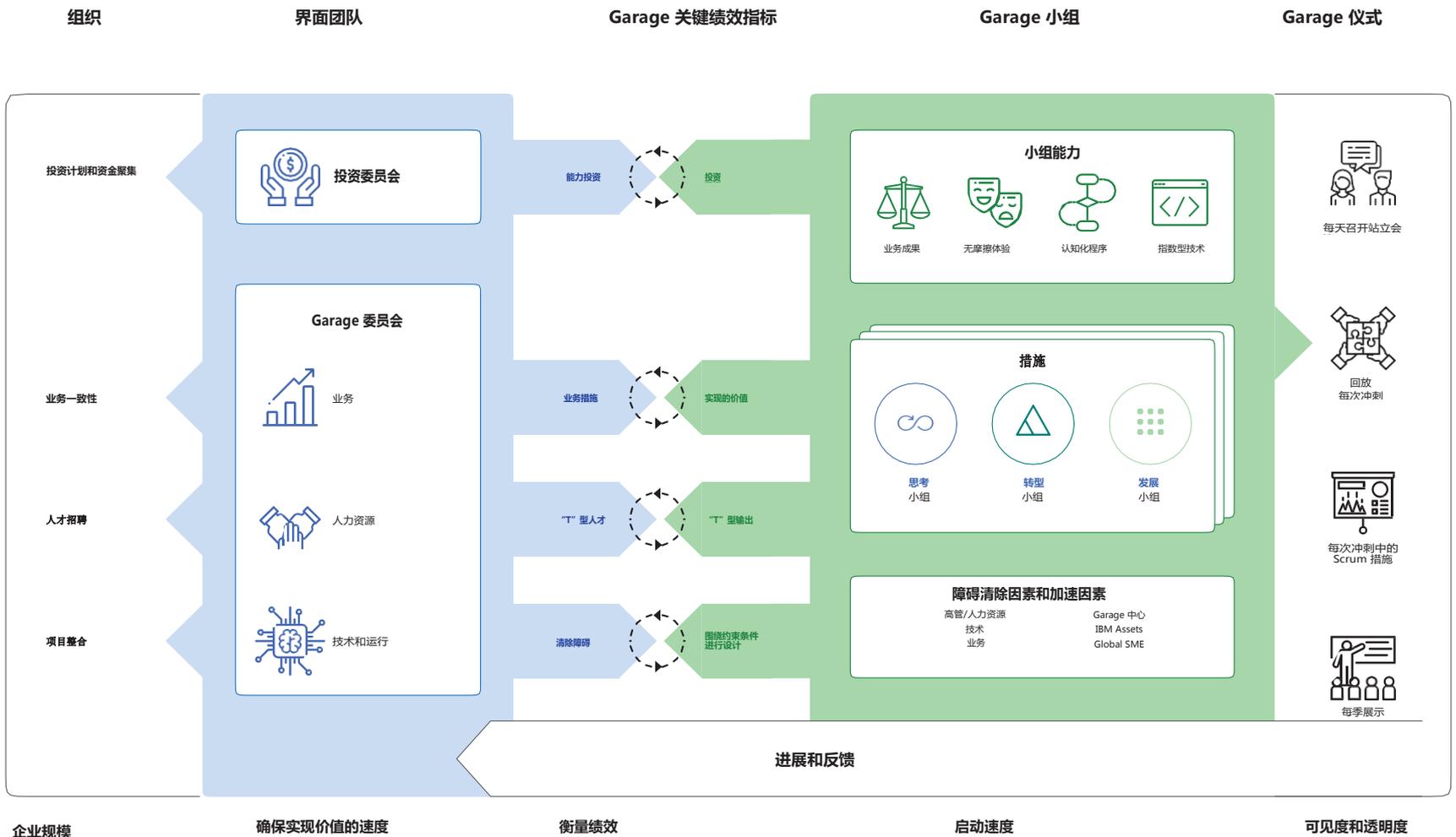
**时长：**3 个月  
**团队：**一个产品团队  
 来自 IBM、客户和生态系统合作伙伴的成员（最多 12 名成员）  
 IBM 和客户执行发起人  
**输出：**  
 超过 2 个 POC  
 1 措施  
**环境：**  
 弹出 Garage  
**投资：**  
 每季度投入超过 400,000 美元

## “加速自我成长”

**时长：**12 个月  
**团队：**两个产品团队（平均）  
 来自 IBM、客户和生态系统合作伙伴的成员（最多 32 名成员）  
 IBM 和客户执行发起人访问  
 Garage SME 的权限  
 访问 Industry SME 的权限  
**输出：**  
 超过 15 个想法  
 超过 3 个 POC  
 2 MVP 产品发布  
**环境：**  
 半永久式 Garage  
**投资：**  
 每年投入 300 万美元

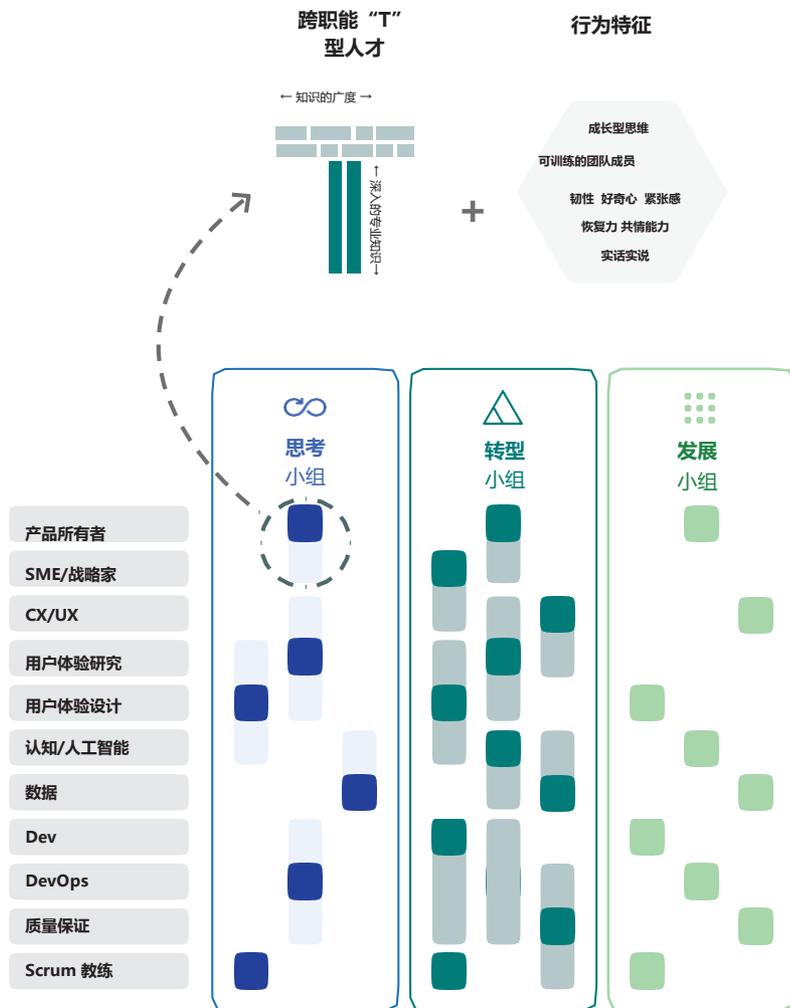
## “合作重塑”

**时长：**超过 2 年  
**团队：**多个产品团队  
 来自 IBM、客户和生态系统合作伙伴的超过 50 名团队成员  
 IBM 和客户执行发起人专用 Garage  
 SME  
 专用行业 SME  
**输出：**  
 每年输出超过 30 个想法  
 每年超过 8 个 POC  
 每年输出超过 4 次 MVP 产品发布  
**环境：**  
 完全安装好的 Garage  
**投资：**  
 每年投入 2,000 万美元的合作风险报酬模型



# 运行概述

# 组建一个 高绩效团队。



IBM Garage 小组成员都是从 IBM 员工、客户员工和生态系统合作伙伴员工之中招聘的实践者，他们都是非常有积极性的高绩效 T 型人才。

T 型实践者是指掌握多学科知识、拥有深厚的核心专业知识且具备广博的工作知识的人员。选择他们的理由是他们具备独特的成长型思维、持续的好奇心，而且足智多谋、适应性强、拥有共情能力。团队成员包括从各职能部门挑选出的收敛型思考者和发散型思考者，他们在创意、技术、商业和战略方面拥有广博的专业知识。

# 思想 发起者。



IBM Garage

- 您是否正在受到颠覆的冲击？
- 您是否考虑过通过附近的商机实现增长？
- 您是否考虑过通过采用具有颠覆性的业务模型来实现增长？
- 您是否在对各种颠覆性技术（例如，区块链、量子技术、虚拟现实/增强现实和新兴的人工智能技术）和业务模型（例如，平台业务或开放的生态系统）进行实验？
- 您是否愿意采用全新的工作方式？
- 您的公司是否会为了发现、验证增长机会而每年支出超过 200 万美元？
- 您的执行发起人是否能够通过创新支持增长？

# 您的企业是否已经为 IBM Garage 做好准备？

我们的 Garage 产品是一款全球产品，足迹遍及全球范围内的 150 多个地点。我们的旗舰 Garage 位于芝加哥、柏林和悉尼。



# 7步 待“完成”。

实现价值的速度是专门为启动 Garage 设计的。

## 1

为我们的合作关系确认成功标准。时间价值的速度是重中之重。

## 2

建立投资委员会并确定相关注资标准，旨在推动经验证产品、服务或业务模型的扩展。快速说“否”，以更快的速度说“是”。

## 3

建立 Garage 委员会和相关章程由服务型领导者组成的强大团队不会阻碍 Garage 小组加快实现价值的速度。

## 4

探索附近机会、颠覆性业务模型和/或生态系统合作关系的潜力。确认重塑内容，确保充分利用现有资金。

## 5

确定 Garage 创始人和创始小组。利用 T 型人才

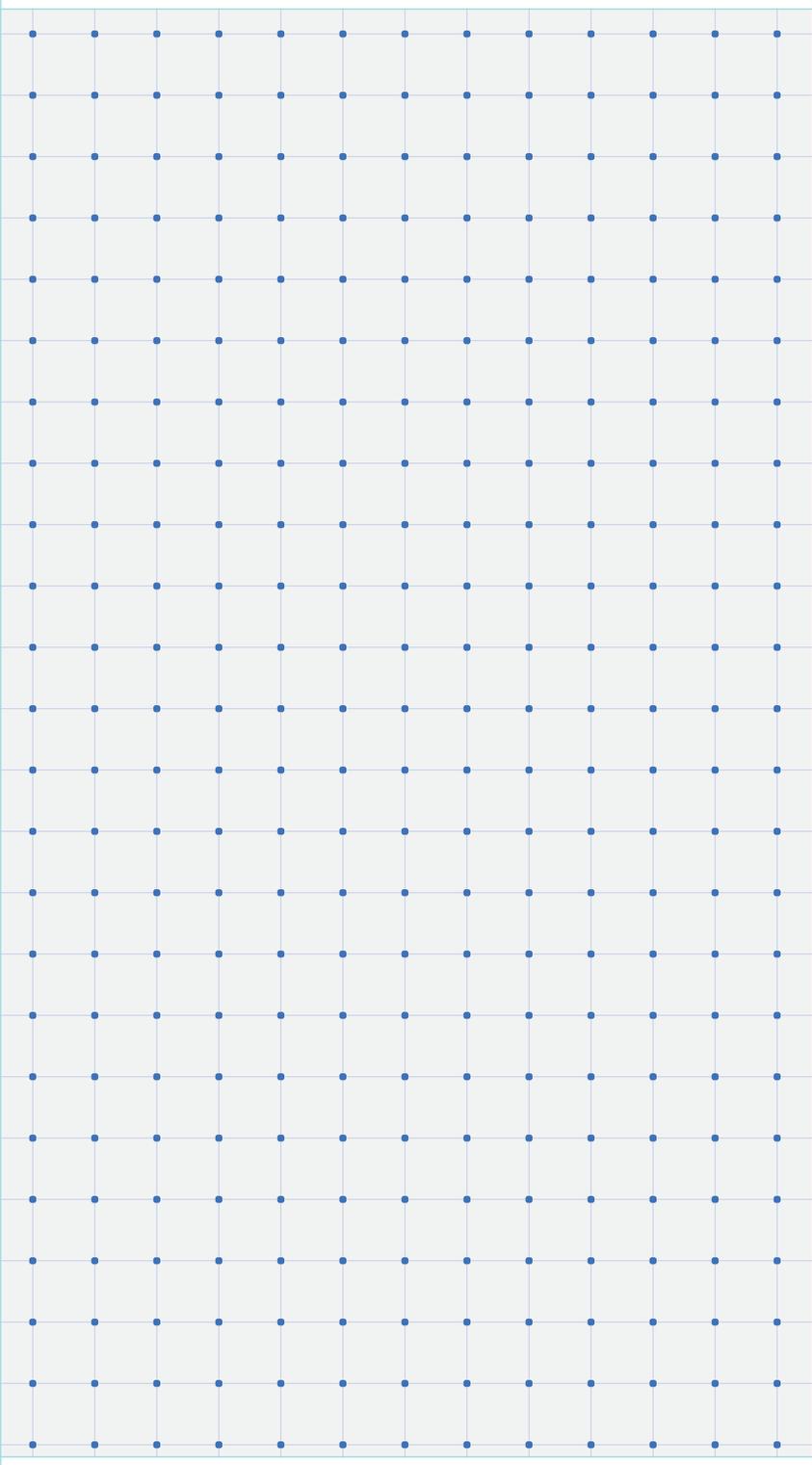
## 6

与重要利益相关者一起举办设想研讨会，确认可能采取的措施。小组放行之前的最后检查点。

## 7

举办初期研讨会，让创始小组果断确定优先顺序。

成为  
今天的  
颠覆者。



[ibm.com/garage](https://ibm.com/garage)