

Podręcznik startupu : budowa wielkiej firmy krok po kroku / Steve Blank, Bob Dorf. – Gliwice, cop. 2013

Spis treści

Jak czytać tę książkę?	7
Wstęp	15
Z myślą o kim powstała ta książka?	19
Wprowadzenie	25
I Początek	
Rozdział 1. Przepis na katastrofę — startup nie jest małą wersją dużej firmy	37
Rozdział 2. Droga do objawienia — model Customer Development Manifest Customer Development	59 73
II Etap pierwszy — rozpoznanie rynku	
Rozdział 3. Wprowadzenie do rozpoznania rynku	99
Rozdział 4. Rozpoznanie rynku, faza pierwsza — zdefiniuj hipotezy dotyczące modelu biznesowego	117
Rozdział 5. Rozpoznanie rynku, faza druga — udaj się w teren i przetestuj problem: „Czy ludzi to interesuje?”	245
Rozdział 6. Rozpoznanie rynku, faza trzecia — udaj się w teren i przetestuj rozwiązanie	287
Rozdział 7. Rozpoznanie rynku, faza czwarta — zweryfikuj model biznesowy, a potem wykonaj zwrot lub kontynuuj prace	323

III. Etap drugi — weryfikacja rynku

Rozdział 8.	
Wprowadzenie do weryfikacji rynku	345
Rozdział 9.	
Weryfikacja rynku, faza pierwsza — przygotuj się do sprzedaży	361
Rozdział 10.	
Weryfikacja rynku, faza druga — udaj się w teren i sprzedawaj!	435
Rozdział 11.	
Weryfikacja rynku, faza trzecia — opracuj pozycjonowanie produktu i firmy	499
Rozdział 12.	
Weryfikacja rynku, faza czwarta — najtrudniejsze pytanie: wykonać zwrot czy kontynuować prace?	517
Podręcznik właściciela startupu — mapa strony	561
Dodatek A. Listy kontrolne	565
Dodatek B. Słowniczek	639
Dodatek C. Jak zbudować internetowy startup — krótki przegląd	653
Podziękowania	661
O autorach	667
Skorowidz	671

oprac. BPK