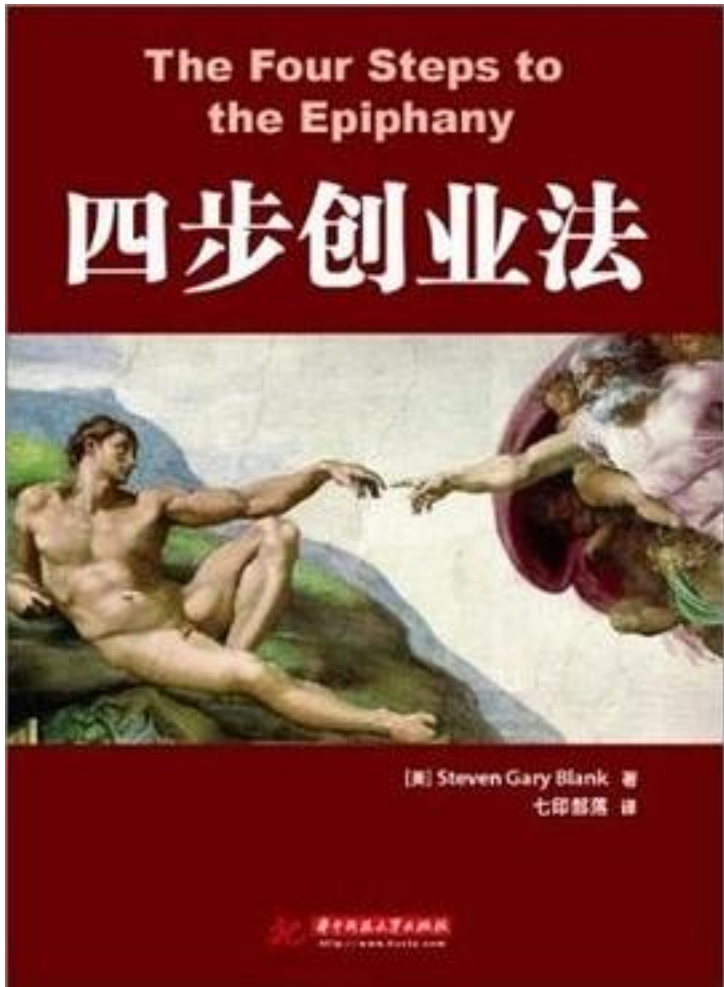


四步创业法



[四步创业法_下载链接1](#)

著者:[美] Steven Gary Blank

出版者:华中科技大学出版社

出版时间:2012-8-1

装帧:平装

isbn:9787560982489

《四步创业法》获李开复推荐，是精益创业理论的奠基之作。作者Steven Gary Blank博士是硅谷资深企业家，他一共创办了八家企业，并担任多家硅谷公司的董事和

创业顾问。本书总结作者25年创业经验，提出全新的客户发展方法（旨在弥补传统产品开发方法的缺陷），掀起了硅谷近年精益创业的浪潮。七印部落正在翻译作者的博客和授课视频，欢迎访问微博：<http://weibo.com/7seals>

“本年度最佳科技创业图书。”

—— Marc Andreessen

网景公司及Andreessen Horowitz风险投资公司创始人

“这本书我买了整整一箱，送给我认识的每位创业者。”

—— Eric Ries

《精益创业（The Lean Startup）》作者

“Steve用客户发展方法拯救了产品开发方法。”

—— Babak Nivi

Venture Hacks网站创始人兼主编

作者介绍:

Steven Gary Blank

博士的创业生涯始于1978年，他一共创办了八家公司，包括一家企业级软件公司（E.piphany）、两家半导体芯片公司（Zilog和MIPS Computers）、一家培训公司（Convergent Technologies）、一家超级计算机公司（Ardent）、一家计算机配件公司（SuperMac）、一家军事情报系统公司（ESL）和一家游戏公司（Rocket Science Games）。

创业之余，Blank博士还担任多家硅谷科技公司的创业顾问和董事。《四步创业法》的理念和方法正是源于Blank博士和硅谷同行丰富的创业实践经验。

目前，Blank博士在加州大学伯克利分校哈斯商学院、哥伦比亚商学院、斯坦福大学工商研究生院教授创业与客户发展的课程。

他是最早提出客户发展概念的硅谷企业家，其创业理论影响了一大批硅谷创业者，掀起了硅谷精益创业的浪潮。受他影响的学生包括Eric Ries（《精益创业》的作者）、Nathan Furr（《有的放矢》的作者），以及Ash Maurya（《Running Lean》的作者）。

目录: 序 1

前言 5

第1章 毁灭之路：传统产品开发方法	13
产品开发方法	14
问题出在哪	19
其他选择	31
第2章 顿悟之路：客户发展方法	37
客户发展方法	40
三种市场类型	47
产品开发与客户发展相互配合	53
小结	55
第3章 客户探索	57
客户探索的理念	60
客户探索流程概述	66
第零步：争取支持	69
第一步：提出假设	71
第二步：检验有关待解决问题的假设	94
第三步：检验有关产品的假设	102
第四步：阶段小结	111
第4章 客户检验	115
客户检验的理念	119
客户检验流程概述	122
第一步：准备销售产品	124
第二步：向潜在客户销售产品	143
第三步：调整产品定位和公司定位	150
第四步：阶段小结	154
第5章 客户培养	161
客户培养的理念	164
客户培养流程概述	172
第一步：准备发布产品	173
第二步：确定产品定位和公司定位	180
第三步：发布产品	186
第四步：阶段小结	196
第6章 组建公司	199
组建公司的理念	204
准备从天使客户向主流客户过渡	206
组建公司流程概述	214
第一步：客户过渡	215
第二步：树立以目标为中心的企业文化	226
第三步：组建职能部门	233
第四步：提高各职能部门的反应速度	240
结语	251
附录A 客户探索备忘录	255
附录B 客户检验备忘录	281
致谢	297
封面说明	301
• • • • •	(收起)

[四步创业法_下载链接1](#)

标签

创业

商业

管理

精益创业

互联网

科技创业

产品经理

市场营销

评论

从《精益创业》关联过来的书，看了一半后翻翻完了。这类书基本属于作者事业生涯总结型，作为一个始于七八十年代的传统IT行业创业者，对互联网的参考价值其实没那么大。经验密集型的书籍，越陈旧越不好用，小跨一下领域就更不好办了。先丢到一边。

关于「创业」这个话题，今年有两本一定要读的书，一本是这本《四步创业法》另外一本是《精益创业》，先推荐这一本。

2016年6月6日读毕，此书在到长沙出差的路上花费六个半小时读完，是介绍如何寻找顾客、创建市场的经典书籍。主要收获是：（1）此书比熊彼特更清晰地描述了企业家发现顾客、创建市场的过程。（2）风险投资不是创业的必要条件，允许将创意不断试错，发现真正的顾客需求，并且发现达成交易的过程，形成供需市场，这才是创业的根本。烧钱往往会迷失目标，失去真正的市场。（3）理解企业的工作、人的生活细节，是确认需求的关键所在，这个任务社会学可以完成，在互联网时代，社会学的作用将突显。

无论是否是互联网创业，都值得好好阅读和思考并付诸实践的一本。全部都是精华！

客户开发和产品开发同步的思想非常重要，但太罗嗦了。

太枯燥！这本书只要看下图示和总结部分

先找用户，而且能付钱的用户。可以再看一遍

至今看过最好的创业书，没有之一

： F272.2

字数缩减到当前的10分之一就好，内容不错，但要化简为繁！

棒喝以创意、产品为中心的创业管理思想，作者以自己丰富的创业以及顾问经历指出从创意、产品功能、开发、销售、流程化量产的每一个步骤都需要用户来检验！尤其是前期，创业应当以用户需求为导向，否则自觉不错的创意做成产品了用户却不买账，用时髦的话说就是不在风口上。此外市场分为现有市场、细分市场、全新市场；根据产品的接纳生命曲线，客户也分为好早期（天使）客户、主流客户、怀疑者。用分清楚创业的市场类型、客户对象，采取不同的应对措施。

how to run a business vs how to build a product

好好的一本书叫顿悟之路多好，翻译的这个恶俗的名字让我在地铁不好意思给别人看到封面。。。讲的基本和<精益创业>一个意思，只是更偏实践一点。在第一个步骤就是

客户探索中，有很多让人眼前一亮的经验。

每天一书，不是我想创业，而是老板甩给我的书单上有这书。

并不是完全相关，但是挺有用的 回头重读

可用来调整思路。

与《精益创业》相互补充

揉杂了市场营销、产品开发和管理学的基本理论及应用方法。好处是清晰，坏处是有些啰嗦。整体有用。

客户中心基础重述

介绍了初创阶段很实用的客户获取方式

[四步创业法 下载链接1](#)

书评

先提出创意，再开发产品，然后内测公测，最后正式发布。在不少公司里，这是再正常不过的流程；每一天，它都在无数地方重演。至于发布之后会怎么样，就撞大运吧，反正之前已经按部就班跑完了整个流程；换句话说，能做的，已经都做了。但我分明又看到，无数的产品（尤其是新产...

这是读了《创业四步法》前半段的笔记，感觉已经有必要写点体会了。本书在我看来，无非强调做产品要从“用户需求”出发，而不是自顾自的开发一个新东西。传统产品开发方法的流程，大家都熟悉：
创业/愿景——产品开发——内部/公开测试——正式发布产品 但，只做这些，往...

This book is required reading at our company - even for the engineers. Following its methodology, we were able to uncover flaws in our product and business plan and correct them before they became costly. Rapid iteration, customer feedback, testing our assu...

开篇在原有的产品驱动创业路线上，重点阐述了顾客驱动创业的补充式路线，对原有的产品发展路线进行修正和补充（注意并不是完全替代）。另外主要的侧重点是B2B的产品开发为例子展开讲述。后续每章开始结合实际商业案例引出问题，采用结构化处理问题，逐步细分并给出解决方案，...

是看了《精益创业》而想到的延伸读物。读完之后，觉得应该先看这本书，后看《精益创业》。这本书讲的更细，同时涉及面更广更大。它合适已经创业的和想创业的各行各业的朋友们。就算不想创业，翻看一下也会有所启发。并且它在附录还把书里的各种方法做了汇总分类，做成“备...

由传统产品开发方法出发，分析其对于创业公司来讲的弊端，引出客户发展方法，辅助于传统产品开发之中来降低创业风险。客户发展方法通过每环节的自循环自检验驱动下一环节的工作，在客户探索和客户检验的小闭环周期迭代中找到正确的产品定位，正确的客户市场，正确的销售模...

“客户探索——客户检验——客户培养——组建公司”
从这个四个词里，真看不出《四步创业法》讲了什么东西，要理解，还是得看书，本篇从是第二步开始（4到6章）的一些零散记录。
天使客户，类似种子用户，是那种意识到（你的产品要解决的）问题的存在，而且主动寻找解决途径，...

This book provides a framework on how to manage startup efficiently, which is under a conceptual umbrella of "customer development" created by the author. By efficiency I mean 1) test the market (market type) and 2) control the cash burn rate. I personally b...

“客户发展”和“试错”是本书的两大关键词。
我们知道，传统的产品开发方法是线性的：创始人提出创意，团队开始开发产品，然后产品经过测试之后投放市场。这种产品开发方法很适合在成熟的、规范的市场推出产品，在这样的市场中，无论是顾客群还是顾客需求都是准确无误的。问...

如果你和我一样是一个程序员，在创业公司工作或者想自己下海闯一闯，那这本书应该在你的必读书目之中。
从主题上讲，这本书在国内的对应版本应该是《走出软件作坊》。但两本书放在一起一比，高下立判！相比之下，《走出软件作坊》就显得太大太空了。在《四步创业法》之中，作...

整体来讲，感觉写的很不错。解决了一些疑惑。
对于一直从事技术开发，从事科研的人员进行创业，是本不错的指导。
不过第一遍读完，感觉还没有完全理解。后面有机会再读一下，进一步理解消化，最好结合实践。

为了引进作者的新书，认真阅读了四步创业法的中英文版，确实是不可多得的创业指南，精益创业的奠基作品。另外这本书的翻译质量也不错，比《精益创业》好很多。

做产品无非是发现问题和解决问题。本书的重要意义在于指出了我们在发现问题这个环节往往做的过于轻率而缺少科学性。关于书中倡导的四步法其他同事已经说得很透彻了，我就谈谈我在书中比较看重的两个词，一个是“假设”，一个是“价值”。
做产品不可能离开做假设，一开始发现...

从产品创意到开公司的路程，给予我们详细的指导。
以首先进行市场检验的思想，和4大步骤及其包含的实际的操作手法，帮助我们最可能的创业成功。
是一本值得反复研读的书，建立的是以市场需求而行动的指导思想，二提出的四步和操作手法，更有实际指导意义。使盲目找到光明；错...

看了整整一个月刚刚看完，做了几十页的笔记；全是干货，我目前还处于消化阶段，深感收获颇丰。让我更深入的从内到外了解到企业管理方方面面。四步创业法是我目前看到最好，最经典的小微企业及创业团队管理书籍。从不同市场类型维度看企业产品管理，项目管理，销售，营销，业务...

【说明：本文首发于<http://www.elviscai.com/four-steps-epiphany>，转载请与我联系确认。】 正轨
创业总是令人热血沸腾，但无论是大公司内部创业，还是小团队占山为王，成功者似乎寥寥无几。尤其是互联网行业，很多产品从上线的那一刻就已经注定失败了。其中又有很多人无法...

[四步创业法_下载链接1](#)