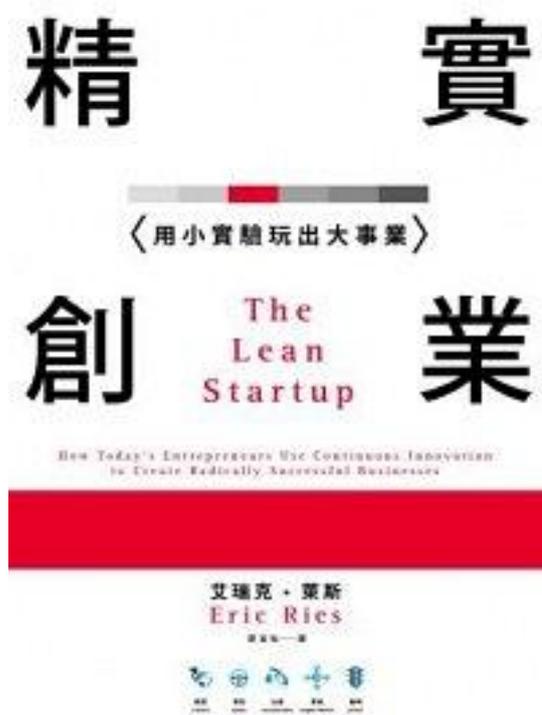


# 精實創業



[精實創業 下载链接1](#)

著者:艾瑞克萊斯

出版者:行人

出版时间:2012-6

装帧:平装

isbn:9789868823631

新創事業是推動世界變化的主要因素之一，Google、Facebook、twitter這些最初兩三人組成的公司，改變了全世界的生活方式。統計上來看，絕大多數的初創事業都是失敗的，只有少數人、少數夢想能夠成真。

本書作者仔細提出全然不同傳統思維的「精實創業」方法，希望讓每個有好主意、好技術的人都能走向成功之路。這套方法在短時間內在全世界獲得熱烈迴響，美國商業雜誌Portfolio選為2011年最重要的觀念。

::為何需要「精實創業」？

過去我們都認為，產品開發就是要一套完整的商業計畫。「精實創業」認為，開飛機或許需要厚重的使用指南，但開車到某個目的地，幹嘛把如何使用駕駛盤寫成一本手冊？面對每一秒都在變化的現代環境，「完美」的商業計畫只是浪費時間，我們應該開車就走，到路口再調整方向。這樣，大幅縮短產品修改更新的時間週期，就是「精實創業」的核心精神。

::「精實創業」的關鍵概念？

最小可行產品 (MVP)：產品或服務不要等到「完美」才推出，只要服務堪用就應該讓消費者使用。當初dropbox的第一版產品只不過是一段影片說明，就可以聽到眾多使用者的迴響。當初google只能搜尋專業技術網站，但使用者都已經知道她的優點。

軸轉 (Pivot)：快速推出產品、快速更新，可以讓我們真的知道產品是否讓大家滿意，一旦確認做出來的東西不是大家所需要的，就應該立刻修改方向，這就是軸轉。當初flickr是一個線上遊戲網站，經過「軸轉」，將子計畫改成主計畫，就成為全世界最知名的照片分享服務。Twitter原本是線上廣播，也是經過「軸轉」，成為改變世界的新服務。

::誰應該使用「精實創業」？

「精實創業」特別適合有新想法的創業人士，無論你是自己一個人，有三五志同道合的好友，還是你在一家大公司裡準備向老闆提出一個不需要花太多錢的「內部創業」，這些都適合。只要是你的想法還沒有明確成功的範例，這本快速開發、快速獲得結果的方法，就是你的最佳選擇。

::對「精實創業」的經常誤解：

精實代表要盡可能節省。(錯) 精實的重點在於開發—評估—學習的速度。

精實創業只適用網路創業。(錯) 任何需面對太多不確定因素的新想法，都可以使用精實創業的方法。

精實創業者都是那些剛起步的小公司。(錯)許多擁有龐大資源的公司也適用精實創業，重點是有效率的學習與創新。

精實創業要用資料和消費者反應來取代了願景。(錯)願景是新創團隊的核心動力，藉由資料與消費者來確認行動方向。

作者介紹：

艾瑞克·萊斯 (Eric Ries)

創業家，同時也是知名部落格《初創經驗談》(Startup Lessons Learned)的作者，是其第三家初創業事業IMVU公司的共同創辦人之一與首席科技長。萊斯經常受邀於各大商業活動中發表演說，並曾擔任多家初創公司、大企業、創投企業的商業與產品策略顧問，也是哈佛商學院的創業導師。其所倡導的精實創業理論受到眾多媒體的報導，包括紐約時報、華爾街日報、哈佛商業週刊、哈芬登郵報、以及許多部落格等。萊斯目前居住於美國加州舊金山。

更多資訊請見：[WWW.THELEANSTARTUP.COM](http://WWW.THELEANSTARTUP.COM)

## 譯者簡介

廖宜怡

台灣輔仁大學大眾傳播學士，美國聖荷西州立大學大眾傳播碩士。曾於台、美兩地多家廣告公司、行銷公司、金融企業任職，長期與廣告、行銷、翻譯工作為伍。譯有《品牌至尊》一書。現居美國加州舊金山灣區。

## 目录: 推薦序

精實之美——小小之序／詹偉雄 學學文創志業副董事長

為黑暗中徘徊的創業者，點亮了火光／劉奕成 悠遊卡股份有限公司董事長

這樣也行！？／蕭上農 fOx inside 共同創辦人

## 前言

人人都是創業家

第一階段 願景

一起跑

傳統管理法在上個世紀創造的成就，帶給人們前所未有的豐富資訊，卻完全不適用於初創事業必須面對的混亂與不確定性。

二 定義

到底誰才是創業家？如果我是創業家，初創事業又是什麼？

三 學習

「驗證後的學習心得」是一個利用實際經驗來證明創業團隊已經找到公司現時與未來發展潛力的過程，它比市場預測和商業企劃來得更實際、精確而快速。

驗證後的學習心得 零的肆無忌憚

四 實驗

精實創業法將初創事業的作法當成一連串的實驗重新看待，每一項實驗的目的，都是為了找出一個以願景為藍圖讓、企業永續經營的方法。

立即實驗 實驗即產品

第二階段 駕馭

五 假設

策略立足於假設之上，策略在初創事業裡扮演的角色，是幫助創業家找出對的問題來回答；而策略的決定則必須建基在對顧客的第一手瞭解上。

類比與逆對數 價值假設 成長假設 現地現物 顧客原型

六 測試

「最小可行產品」與雛型產品或產品概念測試不同，它不是用來回答設計或技術上的問題，而是為了要測試重要的商業假設。

品質與設計在最小可行產品中扮演的角色 製造最小可行產品時的減速丘

七 評估

初創事業的任務是：第一，積極評估自己現在所處的位置，然後勇敢面對評估出來的殘忍事實；第二，設計可以學習如何將實際數字推向目標的實驗。

創新審核法 三大學習里程碑 群組研究 優質化與學習

可行指數與虛榮指數 看板原則 三A價值

八 軸轉（或堅持）

何時該進行軸轉、何時該堅守到底？我們取得的進展是否足以證明原來的策略假設是正確的？抑或我們須要做出重大的改變？

十大軸轉類型

第三階段 加速

九 批次

假設現在要裝一百封信，你會一次裝好一封信，還是先摺好一百封信之後再裝入一百個信封袋？

小量生產 大量生產死胡同

十 成長

成長引擎是初創公司用來建立永續經營事業的機制。每一個引擎都與一群特定的顧客及

其習慣、喜好、廣告接觸媒介、與他人相互聯絡的方式息息相關。

黏著式成長引擎 病毒式成長引擎 付費式成長引擎

十一 適應

創造一個高適應性企業 (adaptive organization)，一個能夠因應情況隨時自動調整流程與工作表現的機構。

高適應性企業 五個為什麼

十二 創新

在初創事業成長的過程中，創業家有機會建立一個懂得如何在滿足現有顧客需求與尋找新顧客、管理現有業務與發掘新事業模式的挑戰間取得平衡的企業。

貧乏卻穩固的資源 發展事業的獨立自由權 在成果中分享屬於個人的戰

利品

結語 節流

對於最初的願景，我們應該盡快測試它，而不是捨棄它；我們應該追求杜絕浪費，而不是建造高不可攀的品質標準，應該利用敏捷法來達成，並在現有的事業結果上做突破。

• • • • • [\(收起\)](#)

[精實創業\\_下载链接1](#)

## 标签

创业

商业

創業

startup

商業經管類

lean-startup

方法论

創投

## 评论

有些理想化，並非所有產業適用，但科學精神可圈可點。

---

[精實創業\\_下载链接1](#)

## 书评

《道德经》和《精益创业》的暗合可以显示古今中外的人类智慧多么相通。不过，与老子惜字如金的风格不同，Eric Ries从实际操作的角度写出了一本300页厚的书，对如何“作于细”和“作于易”给出了系统化的建议。背景：Eric Ries是一个硅谷的程序开发者，曾参与若干家公司的创...

---

终于读了一下著名的《精益创业》，全书给我印象最深的是这个比喻——太多关于创业的商业计划看上去更像是火箭发射（大公司），而不是汽车驾驶（小公司）。火箭发射是预先计划好的，汽车驾驶是随时反馈，书中称之为“开发-测量-认知”的反馈循环，这是没法在某次出行之前就设...

---

像此类有明显主题，要告诉读者一个道理一种方法的书，通常分成两个部份，第一部份是要达成什么的结果，以及为什么要达成这样的结果。第二部份是要怎么样达成上述的结果，以及为什么要这样达成。例如此书第一部份所述就是在如今市场环境充满不确定的条件下，创业要借鉴...

---

中国是否等于山寨？等于廉价加工厂？我觉得不是的。我看到了许多默默无闻的创业者，他们不甘于模仿外国成功的产品，他们希望自己能够创新，让外国人去山寨。他们想试图证明中国人也有创新能力。在乔布斯传流行的今天，每一个人似乎都在试图寻找自己身上的创新能力。创新...

---

我这几天看完了《精益创业》，感想颇深。其实在开始读这本书之前，就对它的大名如

雷灌耳，而且去年在澳洲的时候还有幸见到了作者Eric本人。但是我心中一直都有些疑问，这本书不是讲“创业”的吗？这本书不是讲在高度不确定的环境下的求生之道的吗？这些离我的现状好像很远，我...

---

### 精益创业笔记

- 1、价值假设衡量的是当用户使用某种产品或服务时，它是不是真的实现了其价值。
- 2、增长假设是用来测试新顾客如何发现一种产品或服务。
- 3、做之前需要思考的4个问题： 1) 用户认同你正在解决的问题是他们面临的问题吗？ 2) 如果有解决问题的方法，用户会为之埋单吗...

---

读《The Lean Startup》 《The Lean Startup》 (Crown Business, 2011) ， Eric Ries [美] 硅谷企业家Eric Ries在《The Lean Startup》一书中提出一种新型企业管理理论 “The Lean Startup” ，旨在通过持续创新打造成功企业。它起源于作者创办IMVU时的实践和总结，主要借鉴了le...

---

接上一篇：一次内部“精益创业”的总结 (<http://xiaoqiang.me/?p=4063>) 这一篇专门聊聊最小化原型，上一篇所说的内容里，最大的收获其实是对“最小化原型”有了更深的认识！把自己栽过跟头的地方拿出来分享一下：不能阉割了主要功能以前觉得最小化原型是越小，越简单越好...

---

创业分为三个阶段，第一阶段是将想法变化为产品，最精简的产品却体现最核心的价值；第二阶段进一步细分市场，深入产品重点，形成对核心产品价值的认知；第三阶段是基于用户基数情况下，对市场深入理解和快速反应，拓展爱和速度，形成产品信仰。创业本身就是某种形式的管理，...

---

创业这个词，往往让人立即联想到车库、彻夜不眠、震惊世界的新产品、一夜暴富……其实对于我这种风险厌恶的人来说，这些会让很多人心跳加速趋之若鹜的东西，恰好是让我多年来避之惟恐不及的原因：我喜欢靠两手两脚靠头脑做事，不喜欢靠肾上腺素做事。但创业真的是肾上腺...

---

“治大国，若烹小鲜” 这个作者没有读过《道德经》，却有着和老子一样的感悟。与很

多教读者如何发展扩大公司相比，作者却用整本三百页书的篇幅讲述了如何把事情作小，作细。和作小作细的核心竞争力所在。  
首先作者对创业有一个非常独特的定义即：“创业公司是在高度不确定的情形...

不知道是因为自己到了该关注“钱”的年龄，亦或是正好赶上这波“人人都关注经济”的大时代，身边的好朋友除了热衷晒美食、晒小孩、晒旅游外，最热乎的就是讨论啥时候能退休？没有人再像父辈一样，愿意安然地接受安排认为60岁退休是一个正常的节奏，在我看来这是一件好事，当我...

王婆帮助西门庆勾引潘金莲的十面捭光计就是“精益创业”思想，完整体现了“开发-测量-认知”循环，不断验证假设，调整行动。  
看来智慧一直被运用，只是没被总结和推广。泡妞有三种模式：  
模式一.冲动型：不断酝酿自己的感情，不断升温自己的感情，在自己的激动中幻想对方也...

如果你是个创业者，希望你可以好好读这本书。读之前，可以看看作者在Google做的一个演讲，<http://www.youtube.com/watch?v=fEvKo90qBns>  
这本书我读过一后，发现观点真的是太适合刚开始创业的人了。刚开始创业的的人都会面临很多问题：1.没有足够的资金。2.没有足够强大的团队...

《The Lean Startup》源源不断的给我启发  
一项生意，最终结果只能有两种，要么成功要么失败  
成败取决于两个因素：首先是这项生意的内在基因，另外就是我们追求这项生意的方式  
创业最有挑战的那一部分，就是在耗尽我们的启动资金之前，尽快找到一些可以让我们清晰做出决定的重...

这基本上是我去年读过的对创业最有用的一本书了  
在每天都看到很多个烧钱烧精力但没什么效率效果的创业故事  
所以我想这么好的东西应该赶快让大家尽快的知道！ 报名的举手！！ 联系我通过：  
精益创业qq群：96856030 silasvenus@gmail.com 豆瓣名：小二狼  
新浪微博：暗夜流星下...

Why do we need lean startup? The traditional operation model of business is not suitable for startups, because startups are meant to be with high growth and full of uncertainty. Therefore, startups need a completely different way to run business, and this i...

-----  
[精實創業\\_下载链接1](#)