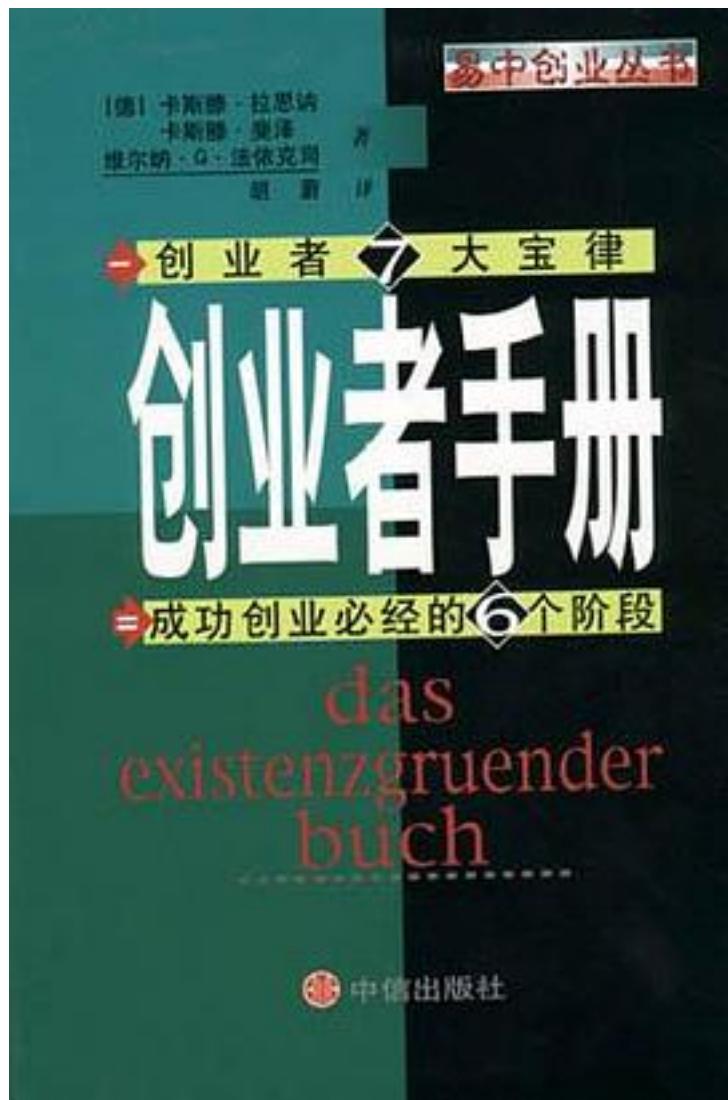


创业者手册



[创业者手册 下载链接1](#)

著者:[美] 史蒂夫·布兰克

出版者:机械工业出版社

出版时间:2013-1

装帧:平装

isbn:9787111405306

我们发现，企业的成功程度和创始人使用本书的频繁程度成正比。书中折角越多，书被翻得越破，企业取得的成功就越显著。阅读本书切忌囫囵吞枣。

所有创业者都坚信自己的道路与众不同，他们在踏上创业之路时从不设计路线图，认为其他模式或模板并不适合自己。同样是初创企业，有些能够取得成功而有些只能沦落到廉价清库的下场，看起来这似乎是运气使然，然而事实并非如此。英雄成功的故事都是一样的。初创企业实现成功之路肯定是“熙熙攘攘”和容易理解的。换句话说，世上必然存在一条通往成功的真实且可重复的道路。本书为读者绘制的就是这条成功之路。

成功的创业者善于抛弃大公司应用的传统产品管理和开发流程，善于结合敏捷工程和客户开发，以不断迭代的方式建立、测试和寻找商业模式，从而实现从“未知”到“已知”、从“不确定”到“确定”的转变。成功的创业者充分意识到，他们的企业“愿景”只是一系列未经测试的假设条件，需要通过“客户验证”来说明其可行性。为此，他们坚持不懈地测试自己的观点，不惜经年累月地调整方向以保存现金，避免在客户不喜欢的产品和特性上浪费时间。

《创业者手册》，顾名思义，它是一本指导你逐步实现初创企业运营的全面、详细的手册。它能帮助企业创始人熟悉客户开发流程，让他们走出办公室接触真实的客户，最终开发出客户乐于购买的产品。

作者介绍：

史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)

史蒂夫·布兰克为创新提供了强大的驱动力，他以崭新的观点重塑了初创企业的构建方式及创业学的教授方式。本书是他为创业者贡献的最新力作。

史蒂夫开创了客户开发法，这一方法随后引发了精益创业运动。他在斯坦福大学、加州大学伯克利分校和哥伦比亚大学教授创业学，其博客www.steveblank.com是全球创业者的必读内容。2011年，在客户开发法的基础上，史蒂夫开发了精益商业模式这一实践课程，该课程随即被美国国家科学基金会用来培养其所遴选出的学生和科学精英。

史蒂夫1987年进入硅谷创业，恰逢美国经济刚刚进入繁荣时期，当年他开始着手创办8家初创企业中的第一家。经过21年的磨炼，这些企业中，两家惨败，几家持平，还有一家在互联网泡沫时期大获全胜。更重要的是，他收获了大量宝贵的初创企业运营经验，正是这些经验成就了他的第一本突破性作品《顿悟的四个步骤》。

鲍勃·多夫 (Bob Dorf)

鲍勃·多夫在22岁时就成功创建了一家企业，随后他又接连创建了6家企业。在这些企业中，两家非常成功，两家持平，3家损失惨重。后来，鲍勃开始投资并建议他人投资初创企业。鲍勃在企业界有“客户开发助产士”的美名，他曾痛批《顿悟的四个步骤》的前期手稿，自此他和史蒂夫·布兰克成为关系密切的好友和同事。

在少年时代，鲍勃就表现出创业天赋，早在40年前，他就辞去纽约WINS电台的编辑工作，着手创办自己的第一家企业。工作之余，他还在哥伦比亚商学院教授“风险投资基础”课程，主要介绍客户开发和如何正确经营初创企业。

目录: 如何阅读本书

序言

此书为谁而作

导论

入门知识

第1章通往灾难之路：初创企业并非大企业缩微版

第2章实现顿悟之路：客户开发模型

附录2A客户开发宣言

第一步：客户探索

第3章客户探索简介

第4章客户探索第一阶段：描述企业商业模式假设

第5章客户探索第二阶段：走出办公室检验问题——客户是否关注

第6章客户探索第三阶段：走出办公室检验产品解决方案

第7章客户探索第四阶段：验证商业模式，调整或继续

第二步：客户验证

第8章客户验证简介

第9章客户验证第一阶段：做好销售准备

第10章客户验证第二阶段：走出办公室销售

第11章客户验证第三阶段：产品开发和企业定位

第12章客户验证第四阶段：调整或继续？

核查清单

附录A术语表

附录B如何建立网络初创企业：简单回顾

致谢

作者简介

• • • • • (收起)

[创业者手册 下载链接1](#)

标签

创业

商业

精益创业

管理

创始人手册

经营管理

经营分析

经济学

评论

这么好的书居然只有45人评价，哀哉！Steve Blank
是真正的硅谷创业教父。就Quote一句话创业企业绝不是大企业的微缩版，而是一个寻找可升级，可重复和可盈利商业模式的临时组织。
这本书真的更像是字典，等我实践完了，翻得够多了以后，再来写个长评论吧。因为如果只是讨论理念的话，就是对这本书的亵渎了。

摘抄:本书的主旨思想之一是在大规模产品开发和推广销售之前先进行极小规模的“产品探索”，但是本书的瀑布式,地毯式的测试方案并不符合现实实际.本书的厚度中有相当一部分是传统营销理论的简化版,说实话其讲解的深度和智慧相对经典营销理论书籍来说并不值得称道.本书从头到尾没有讨论到创新对一个创业者所能带来的帮助,而且把创业者对产品及商业模式的摸索与规模性放大完全割裂成明显区隔的两个部分,我也认为不妥当. 总而言之,我觉得本书观点与现实差距较大.可吸取的内容并不多.

略读过前半段放弃了，感觉有点复杂，复杂的人没好人，复杂的事没好事

: F272.2/4284

工具书，还需要反复翻阅。

可以看作是《四步创业法》的升级版

1

创业者手册。

搬家清理藏书。有兴趣的，请豆邮。不包邮，支付宝支付。40元。

此书甚好，与我之前看过的四步创业法的作者的新作，融合了商业模式新生代的内容，虽然只看个开头没时间读下去，但一翻开就惊呼好书好书，提供了一套创业的方法论，如果早5年有此书，我的人生该少走多少弯路，唉啧啧

这是一本创业指导手册，具体透彻的分享创业的流程及各个重要环节。

创业企业不是大企业的微缩版，它的成长路径是通过“探索+迭代”，找到可重复和可盈利的商业模式 | 可逆型决策

初创企业和传统企业的差别 快速迭代 客户开发 商业画布 有很强的互联网背景 类似于敏捷开发和过程流开发的区别

冗长，至少可以删掉一半

买了好久的书，现在来看才特别有感觉。我现在就是在按照一个创业团队的标准打造自己的团队。

你不需要一套复杂的理论 才能起步去改变世界

ok

客户探索和客户验证均有很多具操作性的介绍。

相当详细实用，也可以挑着看。

简明有理可操作

[创业者手册 下载链接1](#)

书评

不少人想创立自己的创业，本书也许能给予一些帮助。英文书名里有“Manual”字样，就是手册，即把过程分解后进行描述，然后照着做多半会得到既定结果的东西。有人可能会问，创业还能循规蹈矩？

作者在前言里回答了这个问题“衷心希望本书能加速创业企业的变革，促进初创成功...

大概数数，这几年精益创业的书：steve blank的《四步创业法》和这本《创业者手册》、eric ries的《精益创业》、其他作者的Lean系列（包括Running Lean\Lean Analytics\Lean UX（这本关于UX的我没读）），有几点体会：1.都挺不错。但更喜欢Running Lean（有中译本）和Lean Anal...

自上世纪80年代第一次创业浪潮的兴起，不知从何时开始，在一些媒体的大力渲染下，创业又开始成为大家茶余饭后谈论最多的话题。由于深受于行业的影响，在社交圈上也总有一些朋友互相分享一些创业经验。这些创业经验的背后，我们深知创业是件很艰辛的事，创业的道路任重而道远，...

本来是给五星力荐的，因为之前看过《四步创业法》，相比之下创新不多。对于没读过

前书的，此书必读，尤其是互联网创业者，堪称创业大全。唯一的一点可以吐槽的是，书有点啰嗦拖沓，完全可以节省掉三分之一的纸张内容。另外有些地方翻译的也不是很到位。-----...

我先读的4 Steps to Epiphany, 然后转到了Startup Owners' Manual, 因为是前者的Update版本，但是这本书没有非常好的电子版，所以只是将就阅读了一下。
也就是说，读起来挺麻烦的。另外我本身已经读过了很多相关的书，很多概念已经熟悉。所以，这本书并不适合作为产品设计的第1...

初创企业需要了解客户，了解怎么向客户销售，实时的根据客户的反馈进行调整，而不是盲目的按照既定的商业计划执行，要给调整流出空间，需要具有学习和探索精神的人（不能陷于以前拥有的成功经验）。

初创企业的衡量指标不同于成熟企业。如平均订单金额，客户终身价值，首次订单...

正在创业和想创业的人必读。

我们现在的时代就好像90年代的美国，依托互联网进行创业激发了全民族的工作热情，但是真的沉下心来做产品和做推广的还是比较少的，书中有2个观点我非常的认同。
1创业公司应该活下来。要寻找到最好的商业模式和财务管理制度，而非成熟企业的考核指...

刚看了作者的上一本著作《四步创业法》，里面客户开发原理很适合初创企业和准备创业的人提炼自己的idea到底行不行得通。

同时推荐一本和它有关的书《精益创业》，关于对自己的项目的所有“假设”做验证，两本书如出一辙。《The startup's manual》这本书是今年刚出版的，但...

[创业者手册_下载链接1](#)