

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
· 多夫 (Bob Dorf) 机械工业出版社，【正版可开发票】

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
出版社，【正版可开发票】书籍信息

书名：创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
出版社，【正版可开发票】

ISBN：9787111526896

作者：史蒂夫·布兰克 ; 特拉普斯 ;

出版社：机械工业出版社

出版时间：2016 - 04

页数：468

价格：14.00

纸张：胶版纸

装帧：平装 - 胶订

开本：128开

语言：未知

丛书：

TAG：管理 ; 创业企业与企业家 ; 个人创业 ;

豆瓣评分：

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
业出版社，【正版可开发票】 电子书网盘下载 2024 pdf mobi txt - p

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
· 多夫 (Bob Dorf) 机械工业出版社, 【正版可开发票】

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
出版社, 【正版可开发票】 寄语

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
业出版社, 【正版可开发票】 电子书网盘下载 2024 pdf mobi txt - p

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
· 多夫 (Bob Dorf) 机械工业出版社，【正版可开发票】

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
出版社，【正版可开发票】书籍简介

在 21 世纪的第二个十年，我们站在创业企业革命的风口浪尖，这次革命将性地重塑商业社会；而且更重要的是，本次革命将改善这个地球上人类后代的生活质量。

创业企业持续在每次科技进步中推进创新，创新在以互联网的速度前进，而创新并不仅限于互联网商业领域。它将延伸至其它企业，最终渗透到商业社会的各个角落。

本书为创业者提供了创业公司发展成为大公司的全新的三步模型

客户发展、商业模式设计、商业计划和执行之间的关系。

精益创业和低成本创业的区别

产品开发模型是如何把初创企业带入 " 死亡怪圈 " 的

客户发展模型是一种迭代，如何建立客户发展模型

初创企业如何寻找业务模式，优化商业模式

初创企业的 CEO 不能销售假手于人，客户检验需要有 CEO 积极参与。

对于公司创新与创业，他们内部缺乏的是什么

如何做决策：基于信念还是依据事实

创业团队的经验教训

版权说明：本站所提供下载的 PDF 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
业出版社，【正版可开发票】 电子书网盘下载 2024 pdf mobi txt - p

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
· 多夫 (Bob Dorf) 机械工业出版社, 【正版可开发票】

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
出版社, 【正版可开发票】目录

译者序

第1章 创业是一门艺术	/	1
创业者是大唱反调人士	/	2
初生牛犊不怕虎	/	5
创业是一门艺术,不是一项工作	/	8
顽强	/	12
你不是真正的企业家	/	16
创始人和机能失调的家庭	/	21
激励和传奇	/	28
设身处地去模仿	/	33
我应该去读MBA吗	/	38
餐巾纸上的创业者	/	43
导师、教练和老师	/	46
"学徒-创业家"方式	/	50
倾听了用户的声音,却毁了自己的公司	/	54
光照瞎眼:顿悟	/	60
第2章 创业公司不等于大公司的缩小版	/	65
创业公司不是大公司的缩小版	/	66
何为创业公司及首要原则	/	70
去摸烫手的炉子:经验学习VS.理论学习	/	75
探索VS.执行	/	78
不要把计划定得太小:定义可扩展的创业公司	/	86

精益创业不等同于低成本创业	/	9 1
如何创办估值上亿的创业公司	/	9 5
创业公司九大原罪	/	9 8
为什么太多的创业公司（人）都很糟糕	/	1 0 4
创业公司自杀行为：重写代码	/	1 0 9
开源创业	/	1 1 4
第 3 章 客户发展宣言：初创企业的指南针	/	1 1 9
产品开发模型	/	1 2 0
客户发展宣言：变革的原因（第一部分）	/	1 2 2
客户发展宣言：变革的原因（第二部分）	/	1 2 8
客户发展宣言：初创企业的死亡怪圈（第三部分）	/	1 3 3
客户发展宣言：市场类型（第四部分）	/	1 3 7
客户发展宣言：勇士和成功者之路（第五部分）	/	1 4 1
用客户数据组建公司：为什么光有指标是不够的	/	1 4 6
为何初创企业是敏捷的和善于抓住机会的：由商业模式而定	/	1 5 1
销售预测幻影：失败于客户检验	/	1 5 6
创业管理学是一门科学：商业模式 / 客户发展的系统知识	/	1 6 1
通过解雇高管来管理危机：有一条更好的路	/	1 6 6
咨询顾问不去优化，创始人去做	/	1 7 3
死于收入计划	/	1 7 7
这一定是一个营销问题	/	1 8 2
将客户发展宣言钉在墙上	/	1 8 7
第 4 章 公司创新：大象也能跳舞	/	1 8 9
公司创新与创业的未来	/	1 9 0
杜兰特和斯隆	/	1 9 8
大公司灭亡时却不自知	/	2 0 3

解决创新者的困境：大企业的客户开发	/	209
为什么创新会消亡	/	215
创业企业是没有会计系统的	/	221
寻找长青之源：公司创新与创业	/	228
工作头衔会影响你的创业	/	233
为什么董事会会议糟透了	/	239
重塑董事会会议：虚拟的硅谷风险资本	/	245
为什么政府不去创业	/	257
i P h o n e 是如何长出尾巴的（第一部分）	/	265
i P h o n e 是如何长出尾巴的（第二部分）	/	272
第5章 创业文化	/	281
随时准备应对混乱：初创公司的常态	/	282
如何做决策：基于信念还是依据事实	/	284
创业团队	/	286
未选择的路	/	292
纯真的终点	/	296
冷酷无情：动作和行动的区别	/	302
结束	/	307
精灵离开了中土世界：苏打水不再是免费的	/	310
没有计划能在第一次接触客户时有效：商业计划与商业模式	/	314
掩饰文化	/	319
枯竭	/	324
我已经见过应许之地，我可能不会与你同往	/	330
彼得潘症候群：初创公司向成熟公司的转变	/	336
你的生命即将结束：活在当下	/	340
第6章 在岗培训：最佳的学习方式	/	345

创业很难，但你不会死	/	3 4 6	
职业生涯从削土豆开始	/	3 5 1	
在 S u p e r M a c 的战斗故事：建立一支精英团队 - - 使命、内容和价值观	/	3 5 5	
在 S u p e r M a c 的战斗故事：掐架 - 承认错误	/	3 6 3	
当微软威胁要告我们在字母 " e " 上侵权时	/	3 6 5	
辞掉我的第一份工作	/	3 6 8	
在简历上撒谎	/	3 7 6	
第 7 章 创业者与家庭	/	3 8 1	
创业者自欺欺人的谎言	/	3 8 2	
创业者的墓志铭	/	3 8 6	
计划外的一课	/	3 9 4	
感恩节	/	3 9 6	
圣诞节的七天	/	3 9 8	
第 8 章 风投机密	/	4 0 3	
你的风投创始人是否友好	/	4 0 4	
经验之谈：给风投做融资路演的新模式	/	4 0 8	
眼神中的坚毅：为何风险投资家应当是曾经的初创企业 C E O	/	4 1 1	
利用客户发展筹措资金	/	4 1 6	
科学家、工程师能做对的事情，为什么风投做错了	/	4 2 2	
1 0 0 0 万美元的照片和其他风投故事	/	4 2 7	
第 9 章 史蒂夫最喜爱的诗歌	/	4 3 1	
黑暗中，我们窥见星光	/	4 3 2	
费城大学毕业典礼演讲	/	4 4 0	
缅怀我的大学室友	/	4 4 8	
后记 关于作者	/	4 5 2	

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (S t e v e B l a n k) 创业出版社，【正版可开发票】 电子书网盘下载 2024 pdf mobi txt - p

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
· 多夫 (Bob Dorf) 机械工业出版社, 【正版可开发票】

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
出版社, 【正版可开发票】 作者简介

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全新力作。

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。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家企业中的一家。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多部突破性作品《四步创业法》、《创业者手册》。

版权说明: 本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

信息来源: 创业成功范式: 硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
业出版社, 【正版可开发票】 电子书网盘下载 2024 pdf mobi txt - p

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
· 多夫 (Bob Dorf) 机械工业出版社, 【正版可开发票】其它

创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
出版社, 【正版可开发票】其它

书籍介绍

在 21 世纪的第二个十年, 我们站在创业企业革命的风口浪尖, 这次革命将永久性地重塑商业社会; 而且更重要的是, 本次革命将改善这个地球上人类后代的生活质量。

创业企业持续在每次科技进步中推进创新, 创新在以互联网的速度前进, 而创新并不仅限于互联网商业领域。它将延伸至其它企业, 最终渗透到商业社会的各个角落。

本书为创业者提供了创业公司发展成为大公司的全新的三步模型

客户发展、商业模式设计、商业计划和执行之间的关系。

精益创业和低成本创业的区别

产品开发模型是如何把初创企业带入 " 死亡怪圈 " 的

客户发展模型是一种迭代, 如何建立客户发展模型

初创企业如何寻找业务模式, 优化商业模式

初创企业的 CEO 不能销售假手于人, 客户检验需要有 CEO 积极参与。

对于公司创新与创业, 他们内部缺乏的是什么

如何做决策: 基于信念还是依据事实

创业团队的经验教训

版权说明: 本站所提供下载的 PDF 图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

信息来源: 创业成功范式: 硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank)
业出版社, 【正版可开发票】 电子书网盘下载 2024 pdf mobi txt - p

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多精彩内容请访问：创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank) 多夫 (Bob Dorf) 机械工业出版社，【正版可开发票】 电子书网盘下载 202

P 创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank) ，【正版可开发票】 pdf 网盘 电子书 下载 全格式

E 创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank) ，【正版可开发票】 epub 网盘 电子书 下载 全格式

A 创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank) ，【正版可开发票】 azw3 网盘 电子书 下载 全格式

M 创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank) ，【正版可开发票】 mobi 网盘 电子书 下载 全格式

W 创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank) ，【正版可开发票】 word 网盘 电子书 下载 全格式

T 创业成功范式：硅谷创业教父的忠告 [美] 史蒂夫·布兰克 (Steve Blank) ，【正版可开发票】 txt 网盘 电子书 下载 全格式