

Disciplined  
Entrepreneurship

# راه اندازی

# کسب و کار

۲۴ گام برای موفقیت کسب و کارهای نوپا



نویسنده: بیل اولت

مترجمان: سعید روشنی، نفیسه رضایی نیک



# فهرست

---

پیشگفتار

۱۵

مقدمه

۱۹

شش موضوع اصلی بیست و چهار گام

۲۹

گام صفر

شروع کنید ۳۳

گام اول

تقسیم بندی بازار ۴۱

گام دوم

انتخاب نخستین بازاری که کسب و کارتان در آن فروش می کند ۶۳

گام سوم

ساخت پروفایل کاربر نهایی ۷۱

گام چهارم

محاسبه اندازه مجموع بازار در دسترس برای نخستین بازاری که کسب و کارتان در آن فروش می کند ۸۱

گام پنجم

ترسیم پروفایل کاربرنما برای نخستین بازاری که کسب وکارتان در آن فروش می‌کند ۹۵

گام ششم

مورد کاربری چرخه حیات کامل ۱۱۱

گام هفتم

تعیین مشخصات سطح بالای محصول ۱۲۱

گام هشتم

تعیین کمیت ارزش پیشنهادی ۱۳۵

گام نهم

ده مشتری بعدی خود را شناسایی کنید ۱۴۵

گام دهم

شایستگی محوریتان را مشخص کنید ۱۵۳

گام یازدهم

موقعیت رقابتی‌تان را ترسیم کنید ۱۶۵

گام دوازدهم

تعیین واحد تصمیم‌گیری مشتری ۱۷۵

گام سیزدهم

فرآیند جذب مشتری دست به جیب را ترسیم کنید ۱۸۵

گام چهاردهم

محاسبه اندازه کل بازار در دسترس برای بازارهای پس آیند ۱۹۵

گام پانزدهم

طراحی مدل کسب و کار ۲۰۳

گام شانزدهم

تعیین چارچوب قیمت گذاری ۲۱۵

گام هفدهم

ارزش مادام العمر مشتری جذب شده را محاسبه کنید ۲۲۵

گام هجدهم

فرآیند فروش را برای جذب مشتری ترسیم کنید ۲۴۱

گام نوزدهم

محاسبه هزینه جذب مشتری ۲۵۱

گام بیستم

فرضیات کلیدی را شناسایی کنید ۲۶۹

گام بیست و یکم

فرضیات کلیدی را آزمون کنید ۲۷۵

گام بیست و دوم

حداقل محصول تجاری قابل پذیرش را تعریف کنید ۲۸۷

فهرست

گام بیست و سوم

نشان دهید که «سگ‌ها غذای سگ را خواهند خورد» ۲۹۹

گام بیست و چهارم

برنامهٔ محصول را توسعه دهید ۳۰۹

سخن آخر: کسب و کار چیزی فراتر از بیست و چهار گام است

واژه‌نامه

۳۲۳

دربارهٔ نویسنده