

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ ОТ ПАРТНЕРА ИЗДАНИЯ

9

ПРЕДИСЛОВИЕ

13

ВВЕДЕНИЕ

17

ШЕСТЬ ТЕМ ДВАДЦАТИ ЧЕТЫРЕХ ШАГОВ

27

ШАГ 0

Как начать свое дело 31

ШАГ 1

Сегментация рынка 39

ШАГ 2

Выбор позиции для завоевания рынка 63

ШАГ 3

Создание профиля конечного потребителя 71

ШАГ 4	
Подсчитайте размер общего адресуемого рынка для вашей позиции	81
ШАГ 5	
Создайте образ позиции рынка	95
ШАГ 6	
Сценарий работы для полного жизненного цикла	109
ШАГ 7	
Высокоуровневая спецификация продукта	119
ШАГ 8	
Дайте количественную оценку ваших ценностных предложений	133
ШАГ 9	
Определите 10 ваших следующих покупателей	143
ШАГ 10	
Определите ядро бизнеса	153
ШАГ 11	
Наметьте вашу конкурентную позицию	165
ШАГ 12	
Определите самостоятельную хозяйственную единицу покупателя	175
ШАГ 13	
Составьте график процесса привлечения платежеспособного покупателя	185
ШАГ 14	
Подсчитайте размер ОАР для будущих рынков	197

ШАГ 15	
Создайте бизнес-модель	205
ШАГ 16	
Создайте систему ценообразования	219
ШАГ 17	
Рассчитайте пожизненную ценность привлеченного потребителя	229
ШАГ 18	
Составьте график процесса продаж для привлечения покупателя	245
ШАГ 19	
Рассчитайте стоимость привлечения клиента	255
ШАГ 20	
Определите ключевые предположения	273
ШАГ 21	
Проверьте ключевые предположения	279
ШАГ 22	
Определите минимально жизнеспособный бизнес-продукт	291
ШАГ 23	
Докажите, что продукт соответствует запросам предполагаемых клиентов	303
ШАГ 24	
Разработайте план продукта	313
ПОСЛЕСЛОВИЕ. БИЗНЕС — ЭТО БОЛЬШЕ ЧЕМ 24 ШАГА	
321	

ГЛОССАРИЙ
323

БЛАГОДАРНОСТИ
325

ОБ АВТОРЕ
327