

УДК 658.5
ББК 65.291.5
Б68

Издано при содействии
«Американские Советы»
по Международному Образованию:
АСПРЯЛ/АКСЕЛС, Инк.»

Перевод
Гутман Т. (от «Предисловия Американских Советов
по Международному Образованию» до главы 5),
Окунькова И. (от главы 5 до главы 10)
Бакушева Е. (от главы 10 до «Об авторах»)

Научные редакторы:
Митюшин Н., Антипов И., Овчинникова Е., Ушакова М.
Литературный редактор Мария Брандес

Бланк С.

Б68 Стартап: Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф;
Пер. с англ. — М.: Альпина Пабlishер, 2013. — 616 с.

ISBN 978-5-9614-1983-2

Вы держите в руках самый фундаментальный курс про управление стартапом, который только существует в мире. Революционная методика развития потребителей (customer development), созданная авторами, уже помогла тысячам предпринимателей создать новые бизнесы во многих странах мира, включая Россию. Идея метода заключается в том, чтобы как можно раньше выйти из офиса и проверить свою бизнес-модель на реальных потребителях, внося в первоначальную идею изменения, иногда весьма значительные. Книга Стива Бланка и Боба Дорфа не только описывает самый передовой опыт создания стартапов, но и дает четкую методику того, как создаются новые бизнесы, шаг за шагом.

Мы дополнили оригинальный текст авторов кейсом из российской практики, чтобы показать, как методика развития потребителей работает в нашей стране. Книга обязательна к прочтению каждым, кто думает открыть свое дело или уже начал новый бизнес.

УДК 658.5
ББК 65.291.5

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

ISBN 978-5-9614-1983-2 (рус.)
ISBN 978-0-9849993-0-9 (англ.)

© K and S Ranch Inc., 2012
© Издание на русском языке,
перевод, оформление.
ООО «Альпина Пабlishер», 2013

Оглавление

Предисловие научного редактора	7
Благодарности научного редактора	11
Предисловие Американских Советов по Международному Образованию	13
Предисловие Стартап Академии Сколково	17
Как читать эту книгу	19
Предисловие Стива Бланка	25
Для кого написана эта книга	29
Введение	33

Приступаем к работе

Глава 1. Путь к катастрофе: стартап — не крупная компания в миниатюре	43
Глава 2. Путь к озарению: модель развития потребителей	61
Манифест развития потребителей	73

Этап I. Выявление потребителей

Глава 3. Введение к этапу выявления потребителей	95
Глава 4. Выявление потребителей. Шаг 1: сформулируйте гипотезы о бизнес-модели	111
Глава 5. Выявление потребителей. Шаг 2: выйдите из офиса, чтобы ответить на вопрос: «это интересует кого-нибудь?»	231
Глава 6. Выявление потребителей. Шаг 3: выйдите из офиса, чтобы проверить решение	269

Глава 7.	Выявление потребителей.	
	Шаг 4: протестируйте бизнес-модель.	
	Сделайте разворот или продолжайте.	301

Этап II. Верификация потребителей

Глава 8.	Введение к этапу верификации потребителей	319
Глава 9.	Верификация потребителей.	
	Шаг 1: приготовьтесь продавать.	333
Глава 10.	Верификация потребителей.	
	Шаг 2: выйдите из офиса и продавайте!	401
Глава 11.	Верификация потребителей.	
	Шаг 3: развитие позиционирования продукта и компании	457
Глава 12.	Верификация потребителей. Самый трудный вопрос.	
	Шаг 4: разворот или переход к следующему этапу?	473
Разворот бизнес-модели: история на сто миллионов долларов.		511
Приложение А. Контрольные списки вопросов		529
Приложение В. Глоссарий		591
Приложение С. Как создать веб-стартап: простой пример		601
Благодарности.		607
Об авторах		611