

一、基础认知

创业 ≠ 做出一个产品 or 服务

业务跑通基于的前提

关键性：没有它就一定跑不通！

创业 = 验证关键假设

二、如何验证关键假设

发现问题 (加法：找到假设
减法：为假设排序，加重要度

应对问题 (快速验证：

加法

2 最基本的2大假设：价值假设 & 增长假设

对谁有用？
有什么用？

可复制吗？
如何增长？

5 业务的5个里程碑：需求 → 解决方案 → 商业模式 → 增长 → 壁垒

9 9部分商业画布

细分市场	需求	解决方案	收入	核心指标
早期用户	核心卖点	(替代方案)	成本	
获客渠道		壁垒		

减法

→ 为假设拓扑排序

① 前置假设优先

② 验证单一假设

→ 避免复杂问题

③ 风险高的优先

→ 不要逃避关键假设

快速验证

→ 从成本最低的方式先考虑

→ 找业内人士多聊聊再行动

① 常识：行业内的经验

② 调研：关注友商，行业动态，少交学费

③ 实验：小步快跑亲自动手验证 → 低成本试错

→ 不要怕调研方法土

面试，
蹲点，
装客户，
入职

P.S: Benchmark (认知) 在创业中 非常重要!!!

提升方法:

① 读书 (显性知识)

② 调研, 报告 (大众认知)

③ 专家访谈 (大牛的隐性认知)

④ 亲自经历 (微观感性认知)