

# 精益创业是什么? (为什么我要关注?)

微博: @精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 精益创业是什么？

- 精益创业是构想、设计和开发新网络和移动软件产品的严谨科学的方法。
- 精益创业原则能为普通的初创公司提供规范模式，它包含了其他企业家的最佳实践，从而减少创业风险。
- 企业家 “实用工商管理硕士”

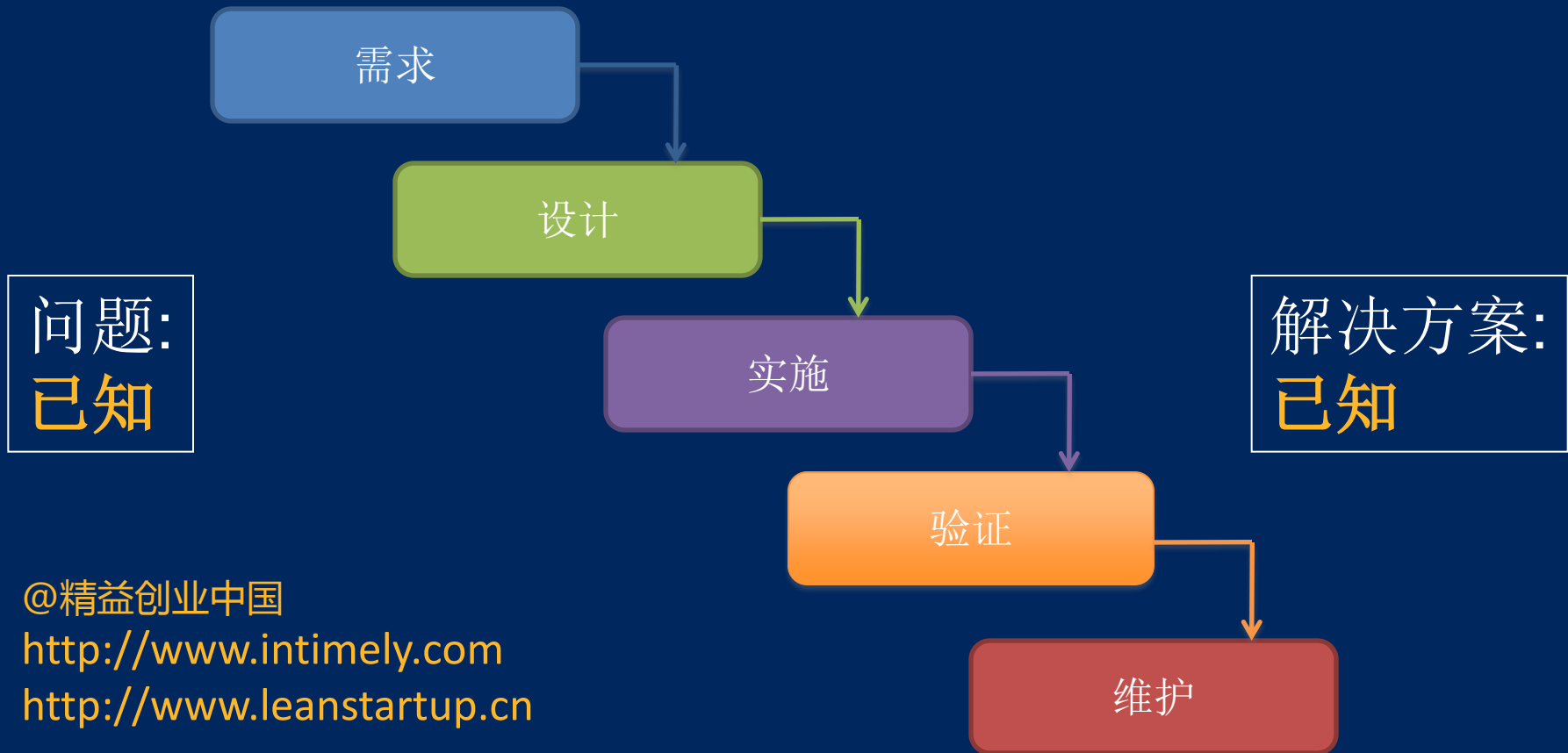
@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 传统 产品开发模式

- 衡量进展的单位 = 步入下一阶段.

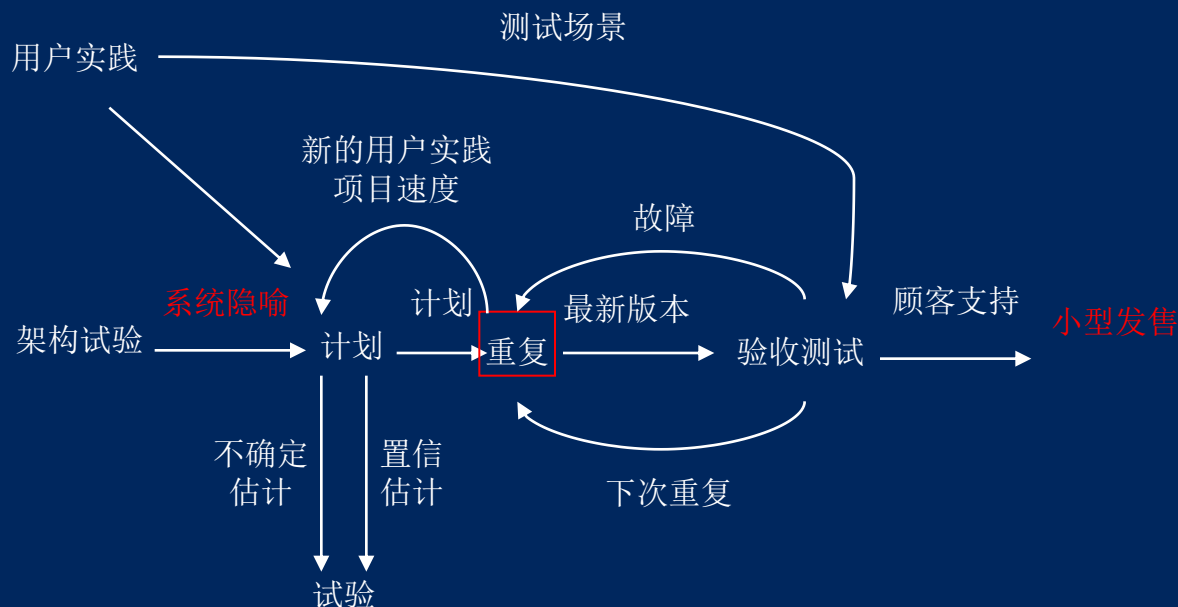


# 敏捷 产品开发

- 衡量进展的单位 = 一行不断修改的编码

## 极限编程项目

产品生产者  
或内部顾客



问题:  
已知

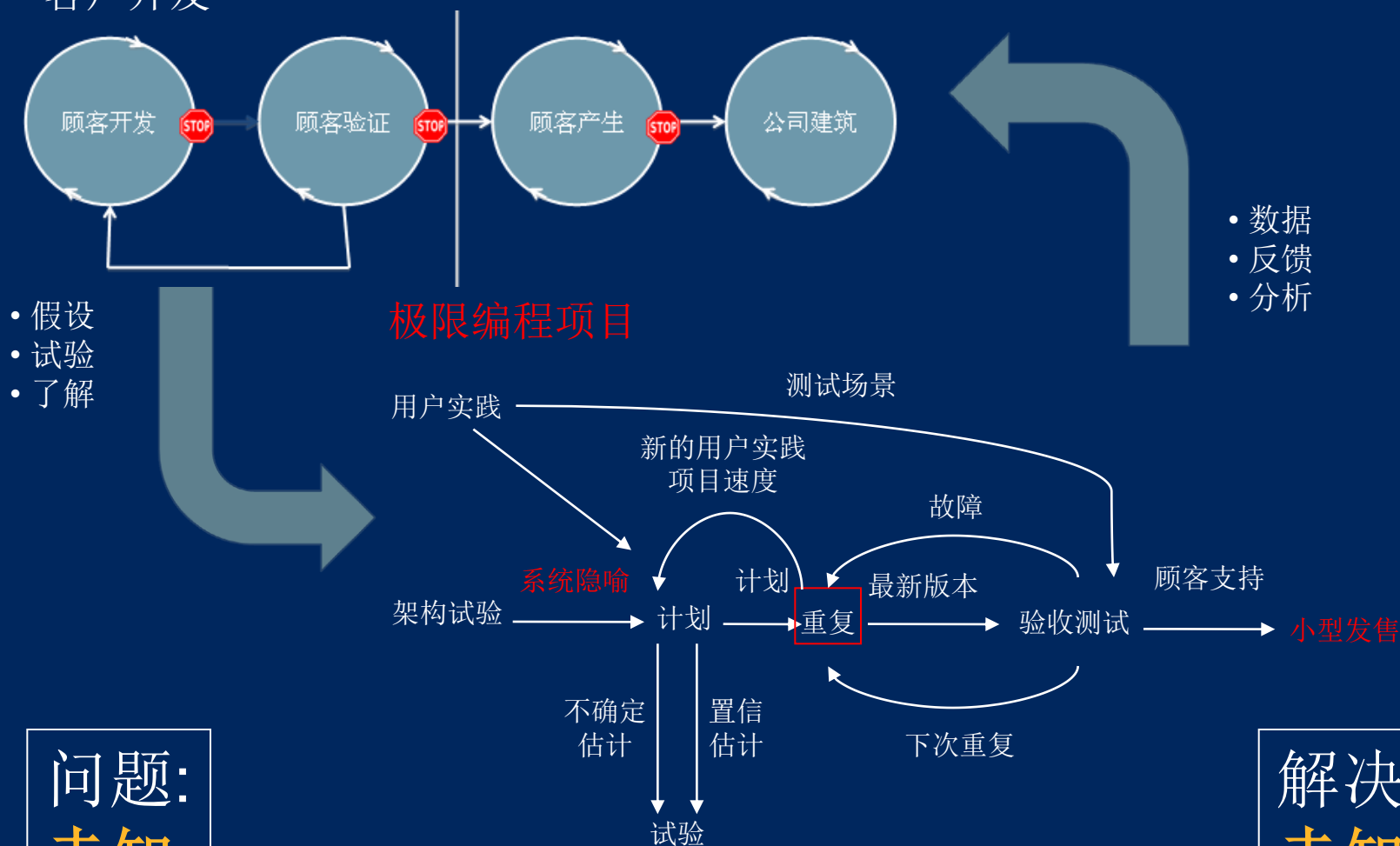
@精益创业中国 <http://www.intimely.com>

解决方案:  
未知

# 精益创业 产品开发模式

- 衡量进展的单位 = 关于顾客的有效学习

客户开发



问题:  
未知

解决方案:  
未知

# 为什么要关注?



@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

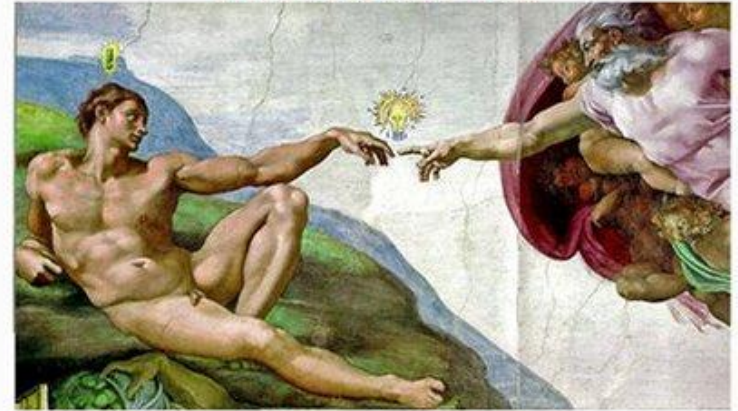




“Customer Development”  
客户开发

# The Four Steps to the Epiphany

*Successful Strategies for  
Products that Win*



Steven Gary Blank

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

web2.0  
EXPO

2009 MARCH 31-APRIL 3

SAN FRANCISCO [MOSCONE WEST]

## The Lean Startup #leanstartup

Eric Ries (@ericries)

<http://startuplessonslearned.blogspot.com>



“Lean Startup”  
精益创业

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>





# Startup Lessons Learned

旧金山  
2010 年4月23日

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

在中国？

你！

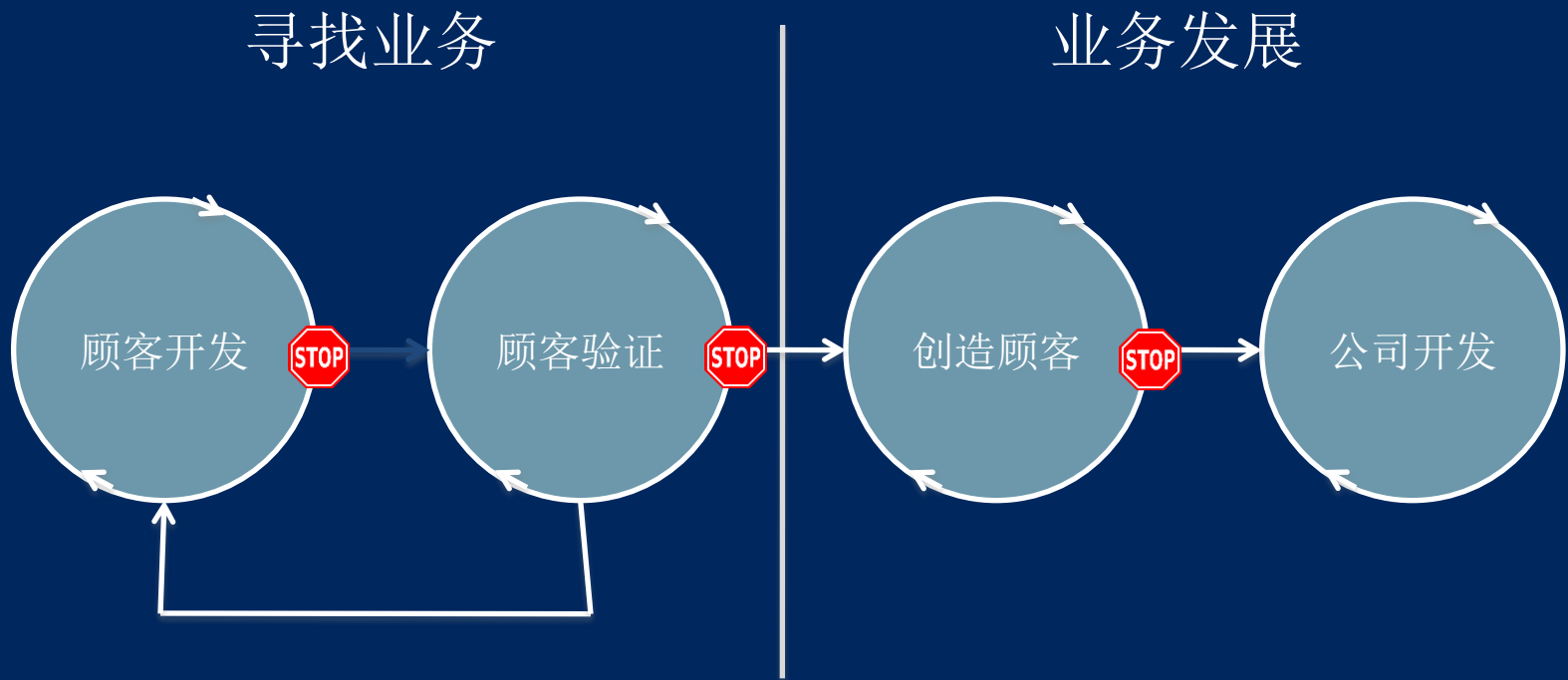
@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>



# 精益创业有哪几个阶段?



@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 精益创业的关键原则是什么？

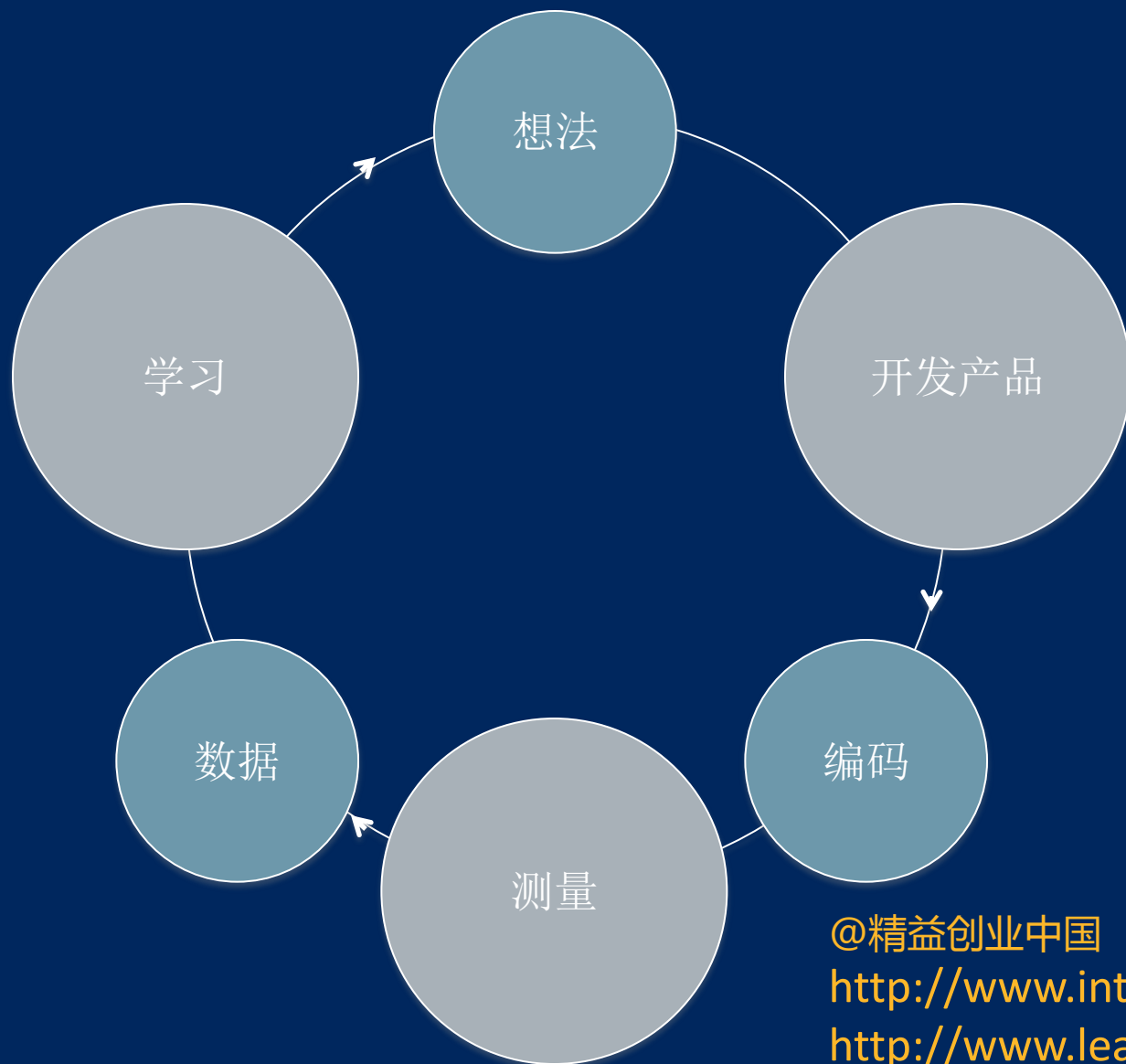
- 减少浪费，低成本（无收入不扩增）
- 一种开发/测量/学习的文化
- 快速假设，快速学习/失败，快速调整
- 敏捷技术开发
- 耐心、有条理地开展各阶段工作

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 目标: 通过这个循环最大程度节约时间



@精益创业中国  
<http://www.intimely.com>  
<http://www.leanstartup.cn>

# 精益创业不是什么？

- 精实并不意味着便宜，而是注重效率
- 在正确的时间采取正确的行动
- 不能保证成功（只是一个帮助提高成功机会的框架）
- 专为软件初创企业设计，但同样适用于其它领域

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>



# What are the stages of a Lean Startup?

## The Search for a Business

## The Growth of a Business



@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 走出办 公楼!

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>



# 顾客开发的目标是什么？

- 找到一个值得解决的问题
- 正确定义要开发的最小但可用的产品
- 用3个独立的循环来检测商业模式：开发/测量/学习

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 最小但可用的产品(MVP) 是什么?

- 最小但可用的产品是具有从早期产品试用者那里总结出来的最小特征集的产品
- 可能比你想象的简单得多!

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 顾客开发过程

陈述假设



测试问题



开发最小但可用的产品



检测最小但可用的产品



确认、调整





@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>



# 陈述假设



- 不要忽略了这一步!
- 写下你的假设

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 测试问题



## 问题陈述模版:

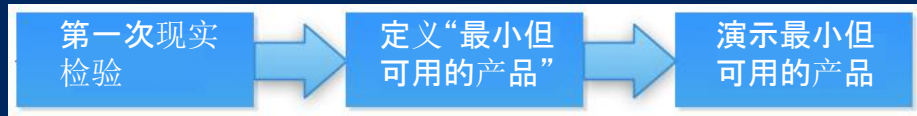
- 陈述3大主要问题
- 让顾客排列问题优先顺序，找出那些有更高优先的问题
- 让一位顾客描述他们会怎样解决这个问题
- 简述自己将如何解决这个问题
- 询问顾客你的方法是否会解决这个问题
- 如果免费的话，顾客是否愿意采取你的解决方案？
- 他们愿意每年支付**x元**吗？
- 通过现有顾客把产品推荐给其他顾客

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 开发最小但可用的产品



- 把最小但可用的产品带来，演示给顾客看，使其能真正看到你的解决方案
- 如果做不到这一点的话，带来产品截图和实体模型

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 检测最小但可用的产品



## 产品展示样板:

- 陈述问题
- 运用演示法展示你的方案是如何解决问题的
- 再次测试价格
- 请求现有顾客把产品推荐给其他顾客
- 鼓动性的结束方式: 签订合同,或承诺签订合同

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 确认、调整



- 总结学到了什么
- 决定调整或退出

@精益创业中国

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>

# 调整的类型

- 顾客需求调整: 同样的顾客, 不同的需求/问题
- 顾客调整: 同样的问题, 不同的顾客
- 业务结构调整: 例如从公司业务到个人业务
- 产品特征缩小调整: 剔除产品其他特征只保留关键特征
- 产品特征放大调整: 增加产品特征使其成为全功能的产品
- 技术调整: 用不同的技术手段解决相同的问题
- 渠道调整: 相同的问题, 相同的解决方案, 不同的获得顾客的方法
- 平台调整: 向第三方开放做应用软件, 成为一个平台

@精益创业中国

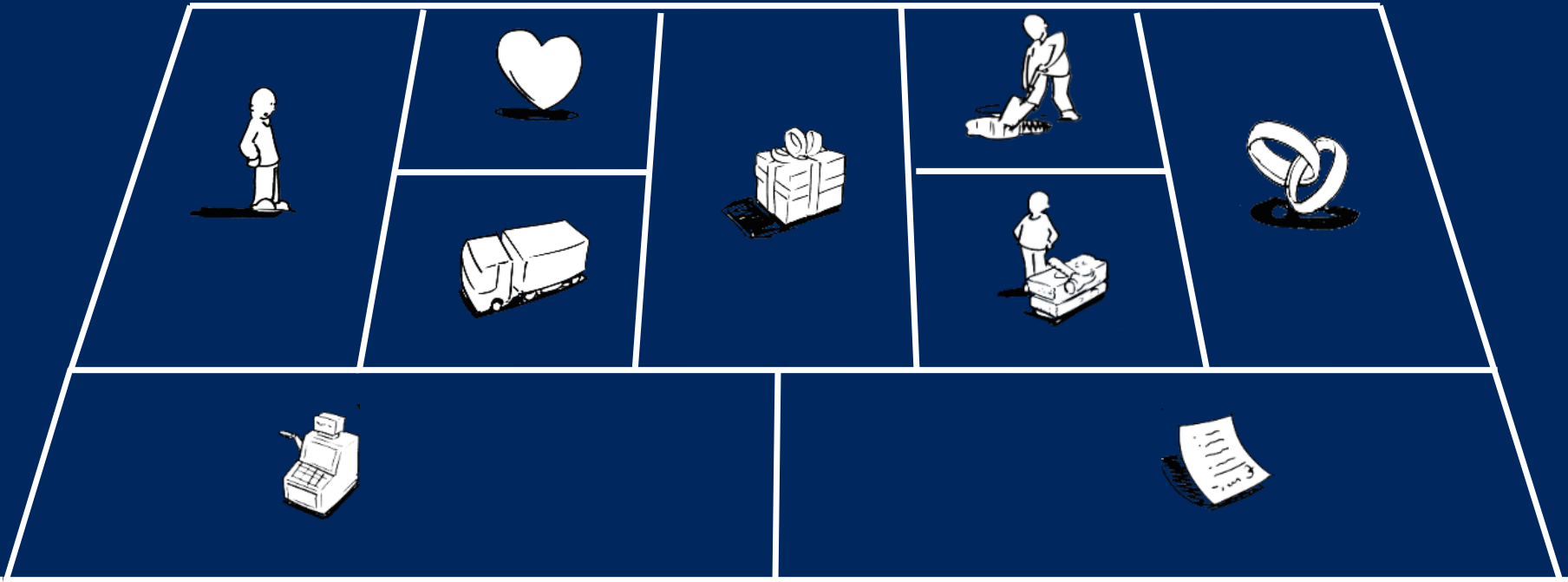
<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>



# 精益创业画布

## Lean Canvas



来源：  
微博：@商业模式新生代  
<http://www.bizmodel.org>

@精益创业中国  
<http://www.intimely.com>  
<http://www.leanstartup.cn>

<http://www.intimely.com>

<http://www.leanstartup.cn>