

《全押创业》

图书基本信息

书名：《全押创业》

13位ISBN编号：9787111514661

出版时间：2015-10-1

作者：戴安娜·坎德 (Diana Kander)

页数：292

译者：Binggo学社

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《全押创业》

内容概要

《全押创业：牌桌上的精益创业课》阐释了将想法转化为利润背后的创业过程，是此类书籍中迄今我见过的最好一本。戴安娜巧妙地使用小说来向雄心勃勃的创业者们诠释必须掌握的重要概念，同时也让读者如同坐过山车一般感同身受地体会到创业者们在开创全新事物过程中所承受的酸甜苦辣。

作者简介

戴安娜·坎德 (Diana Kander)

戴安娜·坎德已经是一个成功企业家，她创办（并转卖）了很多企业，她还是世界上致力于创业者精神和商业教育的非营利组织——考夫曼基金会的高级顾问。作为乔治城大学法律专业的学生，戴安娜本可以选择律师的职业，但她最终选择了弃法从商，成了一名创业者、投资人。正是这些经历奠定了她为教育机构、企业开设的培训课程的基础。

作为一名广受欢迎的公众演讲者、顾问和作家，戴安娜在以顾客需求为导向的产品、服务设计方面，以及围绕企业家精神建设公司文化方面，影响了众多创业者、《财富》世界500强企业的管理层。

考夫曼基金会介绍

埃温·玛瑞恩·考夫曼基金会 (Ewing Marion Kauffman Foundation) 是一家私营的无党派基金会，基金会和合作伙伴合作共同推进在美国的创业，改善儿童和青少年教育。基金会设在密苏里州堪萨斯城，是已故企业家、慈善家埃温·玛瑞恩·考夫曼创立的。

书籍目录

- 推荐序一
- 推荐序二
- 推荐序三
- 译者序
- 作者简介
- 序言
- 第1章人不可貌相
- 第2章你骗不了别人
- 第3章光练嘴皮子不能卖出好东西
- 第4章是你输得多体面，而非赢得多精彩，决定了你能否继续游戏
- 第5章真正的专业人士不会每局都用尽全力
- 第6章虚荣心指标会遮挡那些对公司至关重要的真实数字
- 第7章不吝请教
- 第8章客户需求在前，方案愿景在后
- 第9章不要孤注一掷，要用小赌注带来大机会
- 第10章专家尚需准备才能进入新领域
- 第11章购买方案以解决问题，不购买预言性的产品
- 第12章只有客户可以告诉你，你是否发现了一个值得解决的问题
- 第13章空想和祈祷幸运降临不是策略
- 第14章验证你的假设，永远都不迟
- 第15章采访客户的秘诀是非引导性的开放性问题
- 第16章实践是做好客户访谈的唯一途径
- 第17章弄清你的假设是错误的，与证明假设正确同等重要
- 第18章不要在尚未检验新假设前实施新想法
- 第19章省下筹码留到你需要运气赢的时候用
- 第20章成功企业家能承认失败，知道弃牌，再卷土重来
- 第21章在给你的计划投入任何东西前，先检验下你的设想
- 第22章如果将情绪拿出你的方程式，运气是能被设计出来的
- 第23章每一个成功的企业家都要经历比成功更多的失败
- 第24章你工作得越努力，你的运气也就越多
- 第25章只要你去寻找：就有机会发现到处都是潜在客户
- 第26章得到潜在客户的最好反馈源于细致的访谈
- 第27章找出虚荣心指标来避免巨大损失
- 第28章访问客户直至发现值得解决的“偏头痛问题”为止
- 第29章当你提出偏头痛的问题时，人们都会忍不住要分享
- 第30章不管得到好消息还是坏消息，在访谈中都要恪守客观
- 第31章除非能证明顾客需要你的产品，否则什么都不重要
- 第32章幸运制造者在出发时会探索新经历，发现新机会
- 第33章幸运不适合拿来打扑克或做生意：它只是优质策略的产物
- 第34章为验证需求，找到通向使客户下单的最短路径
- 第35章未雨绸缪
- 第36章忧虑和消极是商业创意最大的两个威胁
- 第37章理解自己失控的倾向才能弥补它们的损失
- 第38章当你发现值得解决的偏头痛问题后，千万别搞错
- 第39章悦纳犯错
- 第40章未以小注证实假设之前，勿全押
- 第41章把握来之不易的第二次机会

《全押创业》

第42章即便找到偏头痛问题，制作解决方案仍需要机警和应变

第43章倾囊而出需三思

第44章初心或起手之力不可忘

致谢

《全押创业》

精彩短评

1、很有启发。联想到目前满大街的共享单车，不知道他们的思路是不是受此书的影响呢？显然这本书是2015年10出版的。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com