

Jak czytać tę książkę? (7)

Wstęp (15)

Z myślą o kim powstała ta książka? (19)

Wprowadzenie (25)

I. POCZĄTEK

Rozdział 1.

Przepis na katastrofę - startup nie jest małą wersją dużej firmy (37)

Rozdział 2.

Droga do objawienia - model Customer Development (59)

Manifest Customer Development (73)

II. ETAP PIERWSZY - ROZPOZNANIE RYNKU

Rozdział 3.

Wprowadzenie do rozpoznania rynku (99)

Rozdział 4.

Rozpoznanie rynku, faza pierwsza - zdefiniuj hipotezy dotyczące modelu biznesowego (117)

Rozdział 5.

Rozpoznanie rynku, faza druga - udaj się w teren i przetestuj problem: "Czy ludzi to interesuje?" (245)

Rozdział 6.

Rozpoznanie rynku, faza trzecia - udaj się w teren i przetestuj rozwiązanie (287)

Rozdział 7.

Rozpoznanie rynku, faza czwarta - zweryfikuj model biznesowy, a potem wykonaj zwrot lub kontynuuj prace (323)

III. ETAP DRUGI - WERYFIKACJA RYNKU

Rozdział 8.

Wprowadzenie do weryfikacji rynku (345)

Rozdział 9.

Weryfikacja rynku, faza pierwsza - przygotuj się do sprzedaży (361)

Rozdział 10.

Weryfikacja rynku, faza druga - udaj się w teren i sprzedawaj! (435)

Rozdział 11.

Weryfikacja rynku, faza trzecia - opracuj pozycjonowanie produktu i firmy (499)

Rozdział 12.

Weryfikacja rynku, faza czwarta - najtrudniejsze pytanie: wykonać zwrot czy kontynuować prace? (517)

Podręcznik właściciela startupu - mapa strony (561)

Dodatek A. Listy kontrolne (565)

Dodatek B. Słowniczek (639)

Dodatek C. Jak zbudować internetowy startup - krótki przegląd (653)

Podziękowania (661)

O autorach (667)

Skorowidz (671)