

«از دفتر و محل کارتان خارج شوید!»

فهرست مطالب

ix.....	سخن آغازین.....
xvii.....	روش مطالعه کتاب.....
xxiii.....	پیشگفتار.....
XXVII.....	این کتاب برای چه کسانی مناسب است؟.....
XXXI.....	درآمد.....
XXXII.....	مسیری تکرارپذیر.....
XXXIII.....	چرا یک دهه دیگر؟.....
XXXIX.....	چهار گام: یک مسیر تازه.....
۱.....	آغاز به کار.....
۱.....	فصل ۱.....
.....	مسیر ناکامی: کسب و کار نوپا به هیچ وجه نسخه کوچکی از یک شرکت بزرگ نیست.....
۱۹.....	فصل ۲.....
۱۹.....	راهی به سوی تجلی: فرآیند توسعه مشتری.....
۳۱.....	بیانیه توسعه مشتری.....

گام اول: کشف مشتری ۴۹

فصل ۳ ۵۳

مقدمه‌ای بر کشف مشتری ۵۳

فصل ۴ ۶۹

کشف مشتری، فاز ۱: بیان فرضیات مدل کسب‌وکار ۶۹

فصل ۵ ۱۸۵

کشف مشتری، فاز ۲: برای آزمون مشکل «از دفتر و محل کار خود خارج شوید»؛ «ببینید آیا این

مشکل برای مردم اهمیت دارد؟» ۱۸۵

فصل ۶ ۲۲۵

کشف مشتری، فاز ۳: «از دفتر و محل کار خود خارج شوید» و راه‌حل‌های محصولات را

ببازمایید ۲۲۵

فصل ۷ ۲۵۵

کشف مشتری، فاز ۴: بررسی مدل کسب‌وکار و ادامه یا تغییر مسیر ۲۵۵

گام دوم: اعتبارسنجی مشتری ۲۷۳

فصل ۸ ۲۷۵

مقدمه‌ای بر اعتبارسنجی مشتری ۲۷۵

فصل ۹..... ۲۸۹

۲۸۹..... اعتبارسنجی مشتری، فاز اول:

۲۸۹..... « آماده شدن برای فروش»

فصل ۱۰..... ۳۵۷

۳۵۷..... اعتبارسنجی مشتری، فاز دوم:

۳۵۷..... از دفتر و محل کار خود خارج شوید و محصولاتان را بفروشید.....

فصل ۱۱..... ۴۱.۱

۴۱.۱..... اعتبارسنجی مشتری، فاز سوم:

۴۱.۱..... جایگاه‌سازی محصول و جایگاه‌سازی شرکت.....

فصل ۱۲..... ۴۲.۷

۴۲.۷..... اعتبارسنجی مشتری، فاز چهارم:

۴۲.۷..... سخت‌ترین سؤال: ادامه یا تغییر جهت؟