

УДК 65.011  
ББК 65.290  
В58

*Издано с разрешения авторов  
На русском языке публикуется впервые*

**Купер, Б.**  
В58      Стартап вокруг клиента. Как построить бизнес правильно с самого начала / Брент Купер и Патрик Власковиц; пер. с англ. Варвары Кулаевой. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. — 168 с. — (Лучшие книги о стартапах).

ISBN 978-5-91657-274-2

Развитие клиента, или Customer Development — сравнительно новый подход к построению компаний. Он позволяет предпринимателю обходиться меньшими затратами и почти не зависеть от интуиции. Как? Включив клиента с самого начала во все основные бизнес-решения — в стратегию, маркетинг и разработку продукта. Эта книга — краткое и емкое методическое руководство по построению эффективного стартапа. Если вы хотите продавать вашим клиентам именно то, что им нужно — прочитайте эту книгу, пока регистрируете компанию. А потом положите на стол — она не раз пригодится вашему быстрорастущему стартапу. А если вы руководите зрелым бизнесом — у вас есть шанс завоевать новый сегмент рынка.

УДК 65.011  
ББК 65.290

Все права защищены.  
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.  
Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

**VEGAS LEX**

ISBN 978-5-91657-274-2

© Brant Cooper, Patrick Vlaskovits, 2010  
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2011

# Оглавление

Вступление .....	9
<b>Введение</b> .....	11
Зачем нужна эта книга? .....	13
Кто должен прочесть эту книгу .....	15
<b>Развитие клиента</b> .....	19
Что является развитием клиента .....	21
Что не является развитием клиента .....	24
Три уровня изучения .....	26
Первоначальный запуск .....	28
<b>Определения концепции</b> .....	33
Ранние адепты .....	36
Сегментация .....	39
Тип рынка .....	42
Нетрадиционные бизнес-модели .....	46
Позиционирование .....	48
Соответствующий маркетинг продукта .....	50
Минимальный целесообразный продукт (МЦП) .....	53
Экономичный стартап .....	57
Ключевой момент .....	61
«Выйти из здания» .....	62
<b>Знать свой бизнес</b> .....	67
К доске! .....	69
Познай себя .....	82

<b>8 шагов, чтобы найти клиента</b> .....	87
Шаг 1: задокументировать гипотезы К—П—Р .....	89
Шаг 2: провести мозговой штурм по развитию гипотез бизнес-моделей .....	94
Шаг 3: найти потенциальных клиентов, к которым можно обратиться .....	102
Шаг 4: обратиться к потенциальным клиентам .....	105
Шаг 5: заинтересовать потенциальных клиентов .....	110
Шаг 6: контрольная точка. Фаза 1 / Сбор информации / Измерение / Тест .....	116
Шаг 7: найти соответствующие проблему и решение / МЦП .....	119
Шаг 8: контрольная точка. Фаза 2 / Сбор информации / Измерение / Тест .....	122
<b>Заключение</b> .....	127
<b>Литература</b> .....	132
<b>Благодарности</b> .....	134