

認識精益創業

2017年5月20日

Freddy Law

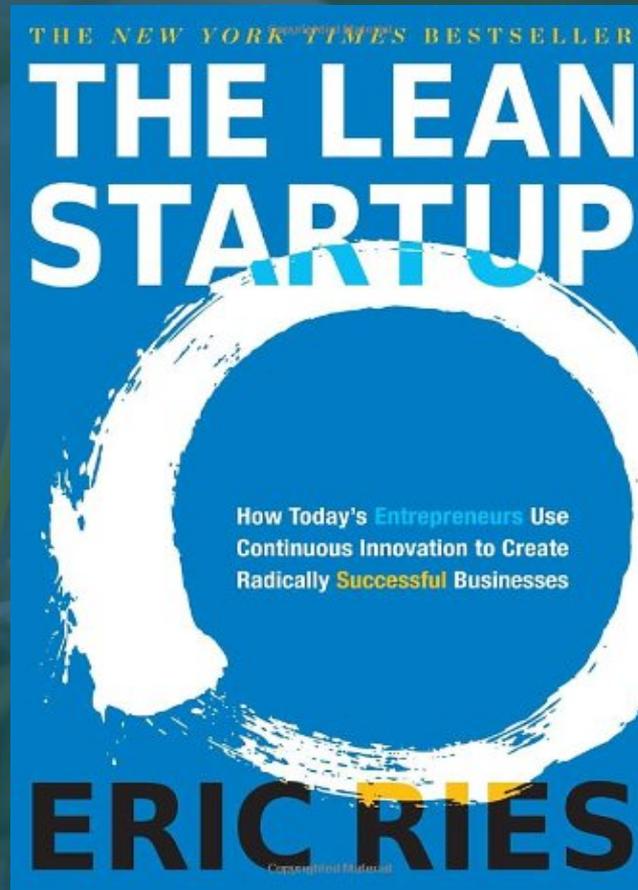
你將學習到

- 甚麼是精益創業
- 精益創業的價值
- 創業的三個階段
- 認識精益畫布九要素

甚麼是精益創業(Lean Startup)？

精益創業

是一套開發新產品
或服務的方法



精益創業

這是一個可傳授及可精通的方法，
讓人人也可以成功創業或創造貼心服務

精益創業的價值

最少工作、最少資源、最短時間 (Lean)

- 一頁紙業務模式 (Lean Canvas)
- 易於習得和實踐
- 適合團隊去運用 (Startup team)

創業的三個階段

階段一

Problem-solution fit

- 客戶是誰？
- 他們有什麼問題需要解決？
- 產品能解決到問題嗎？

階段二

Product-market fit

- 怎樣證明產品已被市場接受？
- 客戶願意付費嗎？
- 願意付費的客戶足夠嗎？

階段三

Scale

- 如何快速成長？
- 怎讓更多的客戶找到你？

從0到1

精益畫布
Lean Canvas

1

從1到N

商業模式畫布
Business Model Canvas

精益畫布九要素

問題 <ul style="list-style-type: none">• 客戶三大最需解決的問題	解決方案 <ul style="list-style-type: none">• 針對客戶三大問題設計的解決方案	獨特賣點 <ul style="list-style-type: none">• 產品區別於競爭對手的特色• 能為客戶帶來的價值	門檻優勢 <ul style="list-style-type: none">• 不易被他人抄襲 / 複製• 技術 / 團隊 / 資源等	客群分類 <ul style="list-style-type: none">• 客戶：付費購買產品的人• 用戶：使用產品的人• 早期接納者：痛處最高、想盡辦法解決問題的人
成本分析 <ul style="list-style-type: none">• 固定及非固定成本	關鍵指標 <ul style="list-style-type: none">• 過程性指標• 結果性指標		管道 <ul style="list-style-type: none">• 客戶怎樣接觸你• 客戶怎樣買到你的產品	
		收入分析 <ul style="list-style-type: none">• 產品價格• 收入來源		

速記小提示

畫出一張空白畫布 1

1T+2H

問題-解決方案匹配

完成前四格

完成客戶群體、問題、
獨特賣點和解決方案



2

細分客戶群體

聚焦！ 聚焦！ 再聚焦！

3

產品-市場匹配

4

完成畫布其他部分

根據實際情況，
完成畫布其他幾格

1. 如何畫出空白畫布



記憶口訣

• 1T+2H

2. 細分目標客戶群

聚焦！ 聚焦！ 再聚焦！

有多少長者類型？

屬性

年齡
性別
職業
經濟狀況
階層

行為

支援網絡
居住情況
生活方式

生/心理

健康情況
身體機能
自理能力
性格
態度

長者

	身體機能	居住情況	社區接觸	經濟狀況
1	健康	有家/工人 照顧	參加長者中心	富裕
2	體弱	年老夫妻同住	每天晨運	中產
3	長期病患	獨居但有子女	獨來獨往	勞動階層
4	肢體傷殘	有子女 但沒有往來	隱閉	依靠綜援
5

長者類型的組合

4x4x4x4

256 個組合

3.問題-解決方案匹配

問題	解決方案	獨特賣點	門檻優勢	客戶羣體分類
	關鍵指標		管道	
成本		收入分析		
產品 Product				

4. 產品－市場匹配

問題	解決方案	獨特賣點	門檻優勢	客戶羣體分類
	關鍵指標		管道	
成本 產品 Product			收入分析 市場 Market	

你將學習到

- 甚麼是精益創業
- 精益創業的價值
- 創業的三個階段
- 認識精益畫布九要素