

# 認識精益創業

2017年5月20日

Freddy Law

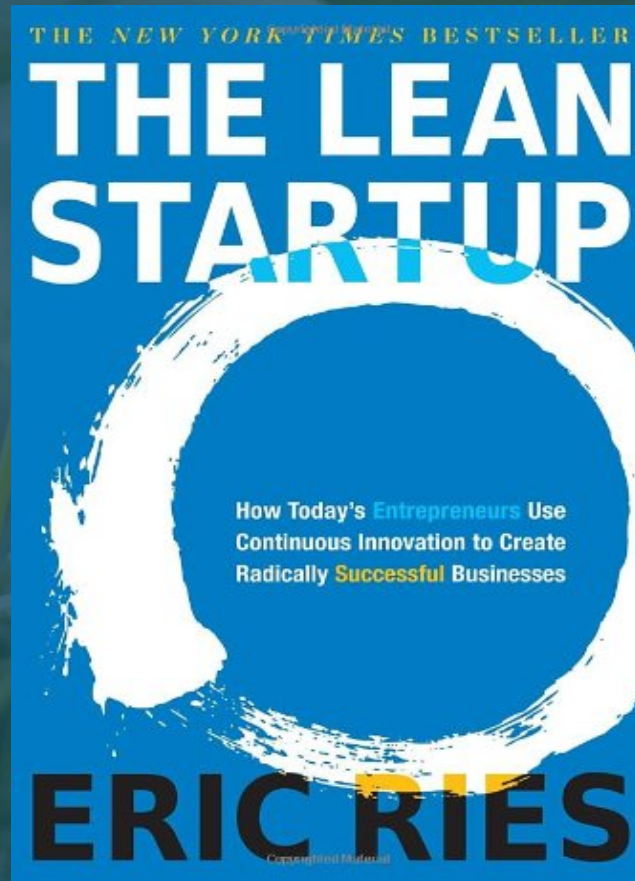
# 你將學習到

- 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

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



# 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

完成畫布其他部分

根據實際情況，  
完成畫布其他幾格



4



# 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<br>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<br>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<br>產品 Product |      |      | 收入分析<br>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