

فهرست

مقدمه:

(آن بیرون جهان کاملاً تازه‌ای برای شرکت‌های نوپا آماده است و زمان

کمیاب‌ترین دارایی شماست) / ۱۰

● رقابت تنگاتنگ است / ۱۲

● برندسازی سریع / ۱۲

● زمان کمیاب‌ترین دارایی شماست / ۱۷

● آزمون آمادگی کارآفرینی ما / ۱۸

● همسو کردن ناهنجاری‌ها با خود / ۲۲

● سه پرسش کلیدی پیش از آغاز هر کار / ۲۳

● خواندن این کتاب / ۲۶

بخش اول: پیش از راه‌اندازی / ۲۹

فصل اول: پژوهش کنید / ۳۱

● پا به میدان بگذارید: پژوهش کنید / ۳۲

● از خاکریزهای وال استریت تا خاکریزهای چیپوتل / ۳۴

● هدفمند به خاکریز بزنید / ۳۶

● خاکریزها صرفاً پیش از آغاز کار شما پدید نیامده‌اند / ۳۸

● زدن به خاکریزهای قیمت / ۴۳

● تبدیل محصول به شرکت / ۴۷

فصل دوم: راهبرد کسب‌وکار / ۵۱

● بدانید که قایق تندرو هستید یا بادبانی: راهبرد کسب‌وکار / ۵۲

● بیابید درباره راهبرد گفت‌وگو کنیم / ۵۵

● نکته: احتمالاً قایق بادبانی هستید / ۶۲

- راهبرد معرفی به روش «حلقه‌های کیوان» / ۶۵
- دریافت سرمایه هنگام نیاز / ۶۶
- سرگردانی بنیان‌گذار / ۷۱

فصل سوم: تمایز در بازار / ۷۳

- از مزیت‌های انحصاری خود با وسواس بهره‌برداری کنید: تمایز در بازار / ۷۴
- باید زمان را فشرده کنید / ۷۷
- جنگ شما چیست؟ / ۸۰
- تعیین مزیت‌های انحصاری خود / ۸۲
- مزیت‌های انحصاری / ۸۶

بخش دوم: اداره کسب‌وکار / ۸۹

فصل چهارم: تخصص‌گرایی / ۹۱

- کاری را که در آن استاد هستید انجام دهید و بقیه را برون‌سپاری کنید: تخصص‌گرایی / ۹۲
- شراکت همکارانه / ۹۶
- با کاری که در آن استاد هستید آغاز کنید / ۹۹
- منابعی برای شراکت / ۱۰۳
- چشمتان به توپ باشد / ۱۰۵

فصل پنجم: تکرارها و بازگشت‌ها / ۱۰۷

- انعطاف‌پذیری و تمرکز چندگانه داشته باشید: تکرارها و بازگشت‌ها / ۱۰۸
- انعطاف‌پذیری: کلید تازه‌ای برای ماندن در قدرت / ۱۱۲
- خود را در کانون توجه قرار دهید / ۱۲۱

فصل ششم: کارایی عملیاتی / ۱۲۹

- به تابلوی مسافت نگاه کنید، نه زمان: کارایی عملیاتی / ۱۳۰
- گزینش معیارهای درست / ۱۳۲
- رسیدن به معیارهای تعیین‌شده / ۱۳۶

فصل هفتم: پالایش الگو / ۱۴۹

- پیش از رشد، ثبات پیدا کنید: پالایش الگو / ۱۵۰
- سه مزیت ثبات پیش از رشد / ۱۵۵
- تثبیت هزینه جلب مشتری / ۱۵۹

فصل هشتم: بهبودسازی بی محابا / ۱۶۷

- یک درصد بهتر، هزار درصد بهتر است: بهبودسازی بی محابا / ۱۶۸
- قدرت انباشت / ۱۷۰

فصل نهم: داستان سرایی / ۱۸۹

- با نیرویی از ته دل، موافقت را جلب کنید: داستان سرایی / ۱۹۰
- اصالت / ۱۹۴
- نور، دوربین، حرکت / ۲۰۸

بخش سوم: خروج از بازار / ۲۱۱

فصل دهم: فروش راهبردی / ۲۱۳

- موفقیت با یک خروج موفق برابر نیست: فروش راهبردی / ۲۱۴
- این روزها شرکت‌های بزرگ چه می‌خرند؟ / ۲۱۶
- زمان فروش / ۲۲۲
- بایدهای خروج از بازار دوازده تا هجده ماه جلوتر / ۲۲۶