

从 0 到 1 精益创业创新实操训练营

——向 BAT 学如何创业创新创客

课程背景

人类的本质就是探索者！

人们生来就充满好奇，喜欢冒险。追求新颖、创新，探索未知。这种驱动力也驱使我们做出伟大的事情。无论是哥伦布的航行发现了新大陆，还是乔布斯的车库里诞生的“苹果”，都是创业者创造的人间奇迹。在“大众创业、万众创新”的今天，互联网、全球化能够更快速传播你的观点，表达创造力的边界被大大扩展，这些都推动了科技和经济指数级的进步。如今我们比历史上任何时候更有能力掌握未来——开创新企业、做创业者和改变世界。预见未来，我们正处于一个创业越来越容易成功的时代。

但是伴随着这种能力的是不断增长的复杂性和不确定性，我们必须对此进行简化和阐述，这就需要专业的精益创业指导和培训。一些有关深入理解创业、创新、创客的关键概念、方法和工具，才能帮助创业者构想出如何建立、发起和壮大创业型公司。培训通过多年对中国最具代表性的创业企业——阿里、腾讯、百度的创业创新案例研究，发现了一些共同因素、最佳实践和真正有效的方法，总结绘制出功能性的创业创新框架、方程式以及模板。以便清晰的解释这些企业在创业之初所面临的机遇、风险和复杂性，准确传达给任何一个希望做创客、并创业，或者创新的人士。帮助他们建立自己的创业团队、商业模式、指标体系，从而完成自己的创业计划。

课程特点：

- 精益创业是一项较新的管理模式，它基于由中国互联网企业近三十年来大量成功与失败的创业迭代实践所构成的案例库，从中发现潜在的、有价值的基于精益创业的宝贵经验，为新一代中国的创业创新创客者所用。
- 倾囊相授 BTA 等互联网巨擘初创期所经历的实践经验，引领创业创新创客者少走弯路，培养精益创业的运营能力。
- 从 0 到 1 开始精益创业，在从 1 到∞，全方位详细阐述什么是精益创业创新运营知识体系。
- 清晰系统的讲述精益创业创新方式、步骤与技巧。
- 理论学习+实战演练，展示精益创业创新的运营在效率提升方面领先的管理手段和套路。

课程对象 所有对公司创业、产品创新以及个人创客感兴趣的人士

课程时长 2天

第一天 精益创业概述、建立基础	
上午	下午
<p>一、精益创业概述</p> <ol style="list-style-type: none">1. 快速实现一个个商业价值2. 精益创业的6种原动力3. 创业元素周期表4. 创业方程式——基础、体验、成长	<p>二、创业方程式一：从0到1</p> <ol style="list-style-type: none">1. 培养伟大的创客——创始人的基因很重要2. 制定商业创业计划书3. 精益创业原则、方法与模型
第二天 打造极致体验、把创业变事业	
上午	下午
<p>三、创业方程式二：打造极致体验</p> <ol style="list-style-type: none">1. 构建团队创业文化2. 构建创业团队3. 创造极致的用户体验4. 如何打造新品牌	<p>四、创业方程式三：从1到∞</p> <ol style="list-style-type: none">1. 创业启动资金2. 创业运营流程3. 持续创新4. 创业风险因素规避 <p>五、开始制定你的创业冒险计划</p>

课程大纲

一、 大众创业、万众创新的时代——精益创业概述

1. 快速实现一个个商业价值——创业经济的崛起
2. 企业不创新就淘汰
3. 中国互联网的创业迭代历程

案例分析：BAT 创业之路

4. 创业 6 种原动力：流动、互联、长尾、创客、共享、创意
5. 创业元素周期表——创客思维导图
6. 创业方程式——基础、体验、成长

二、 创业方程式一：从 0 到 1 建立基础

1. 培养伟大的创客——创始人的基因很重要
 - 1) 是创业者，而不是劳动者
 - 2) 创业者的内驱力：好奇、冒险、激情
 - 3) 观察者
 - 4) 勇敢者
 - 5) 领导者
2. 商业构思——如何制定商业创业计划书
 - 1) 趋势与格局
 - 2) 保持简单——要满足一个需求
 - 3) 用户痛点——痛点越大，机会越大
 - 4) 竞争差异
 - 5) 未来愿景

案例分析：蚂蚁金服开启互联网金融商业模式

3. 精益创业原则、方法与模型——与传统创业的区别
 - 1) 精益创业的本质——用户价值定位
 - 2) 用户画像、细分
 - 3) 获取用户成本分析
 - 4) 最简可行产品——敏捷开发模型
 - 5) 关键问题解决思路——问题分析解决模式（SEED）看板设计
 - 6) 收入/利润模型搭建——如何做收入加法与成本减法

案例分析：腾讯内部的小步快跑迭代法分析

三、 创业方程式二：打造极致体验

1. 构建团队创业文化
 - 1) 创业文化的顶层设计
 - 2) 确定主流价值观——互联网思维
 - 3) 内部平衡——技能互补与协作
 - 4) 内部信任与责任——不确定情况下的团队建设
 - 5) 持续的创造力
2. 构建创业团队
 - 1) 如何寻找创业合伙人
 - 2) 建立扁平化创业团队
 - 3) 创业团队角色设定

4) 建立核心创业团队

案例分析：阿里离职人员创业项目分析

3. 创造极致的用户体验

1) 不是产品功能，而是解决用户问题

2) 用户体验地图

3) 用户体验原型设计

4) 用户体验生命周期管理

5) 用户体验洞察与验证

案例分析：BAT 产品用户体验分析

4. 如何打造新品牌

1) 极致体验=卓越品牌

2) 整合品牌与体验框架

3) 品牌与用户关系模型

4) 创建品牌标识——名称、商标、定位

5) 赋予品牌以文化

案例分析：小米与华为在品牌创立上的得与失

四、 创业方程式三：从 1 到∞，让创业成为事业

1. 创业启动资金——没钱是万万不能的

1) 创业公司如何估值

2) 众筹——步骤与作用

3) 风险投资——如何吸引投资人

案例分析：风投条款清单与流程图

2. 创业的运营流程

1) 界定清晰的商业目标——规模还是现金流

2) SWOT 运营分析

3) 简短的运营计划——5W2H 法

4) 成本与预算控制——可视化成本控制图

5) 运营数据分析指标体系搭建——投资回报率计算

案例分析：创业企业运营流程控制图

3. 创业的营销策略

1) 创建营销引擎——用户发展漏斗模型

2) 营销计划与验证

3) 用户口碑及公关——社群化

4) 用户规模拓展的 3M 法——节点、KPI、测量

5) 创业公司与业务扩张

案例分析：互联网企业营销套路分析

4. 持续创新

1) 开放式创新——创新元素

2) 创新思维文化

3) SMART 创新方法——机会、洞察、创意、改善、验证

4) 创新过程受控——创新地图与流程

5) 战略预见

5. 创业风险因素规避

- 1) 团队内驱力——缺乏激励手段
- 2) 复原力不足——无法克服障碍
- 3) 缺乏敏捷性——大企业病
- 4) 缺乏想象力
- 5) 组织与领导者魅力下降

五、 让我们开始吧——制定你的创业冒险计划

1. 首先回答两个关键问题
 - 1) 这家公司有什么不同
 - 2) 你希望公司向什么地方去
2. 复盘你的创业“剧本”

练习：正确使用运营所需要的模板、流程和套路