
SPIS TREŚCI

Przedmowa	11
Wstęp	13
Wprowadzenie	15
CZĘŚĆ I. PROJEKTOWANIE	41
Rozdział 1. Przełóż swój pomysł na szablon Lean Canvas	47
Rozdział 2. Podдай atrakcyjność swojego pomysłu testowi warunków skrajnych	75
Rozdział 3. Podдай opłacalność swojego pomysłu testowi warunków skrajnych	93
Rozdział 4. Podдай wykonalność swojego pomysłu testowi warunków skrajnych	123
Rozdział 5. Przedstaw swój pomysł w jasny i zwięzły sposób	145
CZĘŚĆ II. WALIDACJA	159
Rozdział 6. Podдай swój pomysł walidacji za pomocą cykli 90-dniowych	165
Rozdział 7. Rozpocznij swój pierwszy cykl 90-dniowy	189
Rozdział 8. Zrozum swoich klientów lepiej niż rozumieją się sami	209
Rozdział 9. Zaprojektuj swoje rozwiązanie, aby spowodować zmianę	241

Rozdział 10.

Złóż ofertę mafijną, której klienci nie będą mogli odrzucić259

Rozdział 11.

Przeprowadzanie przeglądu cyklu 90-dniowego285

CZĘŚĆ III. WZROST

299

Rozdział 12.

Przygotuj się do startu303

Rozdział 13.

Twórz szczęśliwych klientów315

Rozdział 14.

Znajdź swoją rakietę wzrostu333

Rozdział 15.

Epilog347

Dodatek A

Bibliografia i dalsza lektura353