

image not found or type unknown



El manual del emprendedor

Steve Blank, Bob Dorf

Fecha de publicación:
02/10/2013

TODO LO QUE NECESITAS SABER PARA CONVERTIR UNA GRAN IDEA EN UNA GRAN EMPRESA

Sello Editorial:
Gestión 2000

Este libro representa un completo manual para orientar al emprendedor, paso a paso, en el proceso de crear e impulsar una empresa y hacerlo con éxito. Con él avanzará con firmeza y seguridad, y alejará sus incertidumbres, miedos y dudas que a menudo asaltan a todo aquel que proyecta lanzar al mercado una nueva empresa.

Contacto de prensa

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:
arioss@planeta.es

Está estructurado en cuatro partes: la primera, «Cómo empezar», describe la metodología del desarrollo de clientes y establece los catorce principios fundamentales para poner en marcha esta metodología; en la siguiente sección, «El descubrimiento de clientes», formula una serie de hipótesis para asegurar que la comprensión del problema del cliente encaje con la solución propuesta; en «La validación de clientes», se centra en los resultados obtenidos a través de las pruebas sobre un modelo de negocio para examinar si se pueden conseguir suficientes pedidos o usuarios con modelos de negocios repetitivos y escalables; y en la cuarta parte, el «Apéndice A» es una lista de comprobación para realizar un seguimiento del avance en cada etapa del proceso de desarrollo de clientes.

Nombre: María José Bertrán

Teléfono: 93 492 82 03

Email:
mjbertran@planeta.es

La lectura de este manual, quizá el mejor publicado hasta ahora y que se ha convertido en referencia y lectura obligatoria entre los emprendedores de todo el mundo, no se debe realizar de una vez. Debe considerarse como un soporte al que recurrir en cualquier momento de vacilación, de modo que acompañe al emprendedor durante todo el proceso de desarrollo, consolidación y expansión de una empresa.

Steve Blank

Bob Dorf