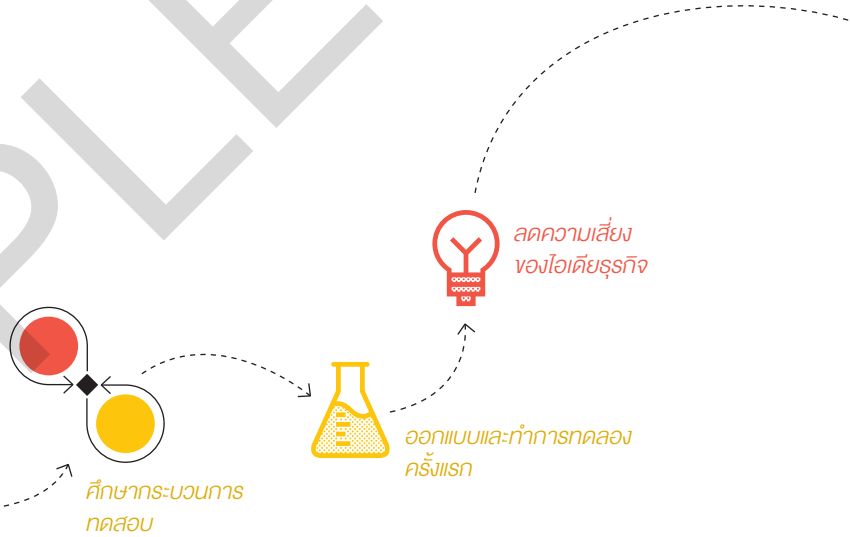
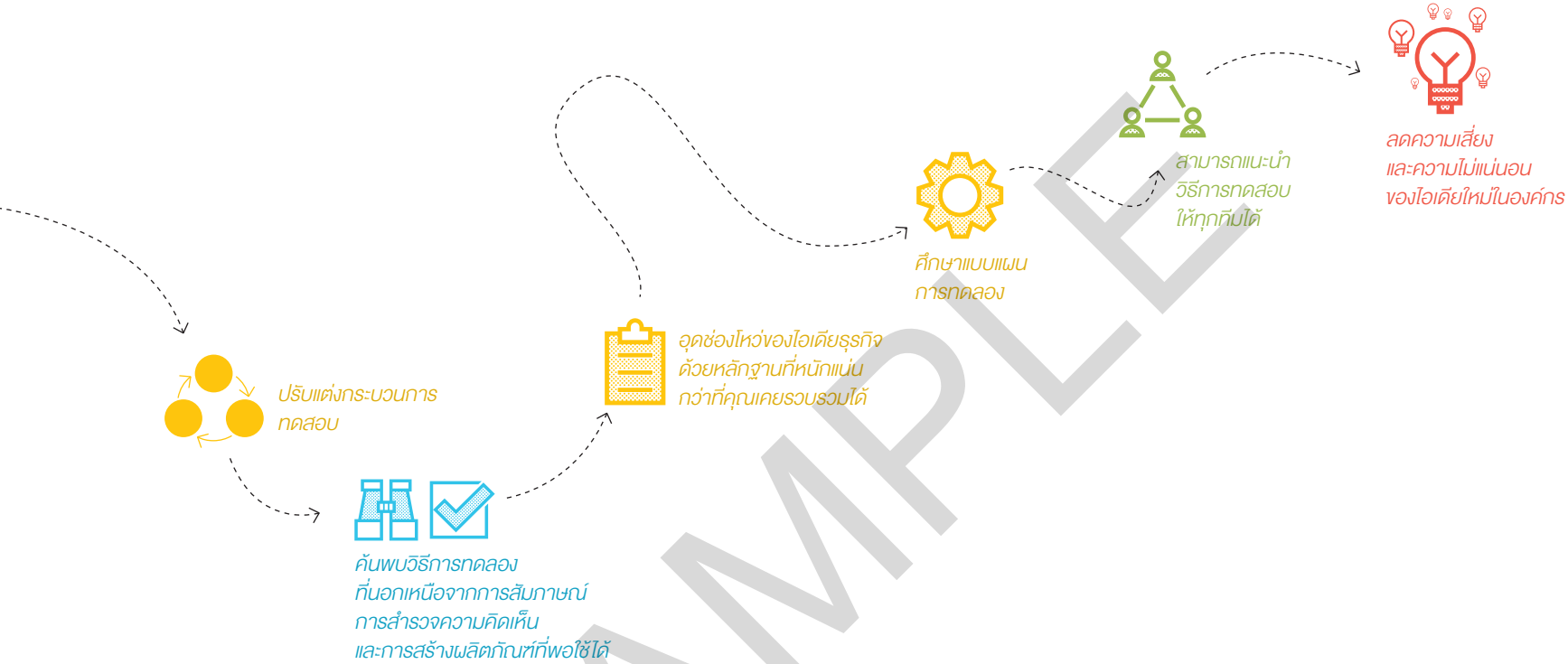


SAMPLE

หนังสือเล่มนี้จะช่วยคุณเริ่มทดสอบไอเดียธุรกิจ

แนวคิดในการทดสอบไอเดียธุรกิจอาจฟังดูไม่คุ้นหู
สำหรับคุณ คุณอาจเคยอ่านหนังสือดัง ๆ ในหัวข้อนี้
เช่น หนังสือของสตีฟ แบลงก์ และเอริค รีส
หรือคุณอาจไม่เคยอ่านเลย อย่างไรก็ตาม
ตอนนี้คุณอยากเริ่มทดสอบไอเดียของคุณ



SAMPLE

ลับคมทักษะการทดสอบ

คุณรู้จักกระบวนการทดสอบไอเดียธุรกิจดีอยู่แล้ว และอ่านหนังสือเกี่ยวกับหัวข้อนี้ครบทุกเล่ม คุณเคยทำโครงการมามากมายและเคยสร้างผลิตภัณฑ์ที่พอใช้ได้หลายตัว ตอนนี้คุณอยากพัฒนาฝีมือและลับคมทักษะการทดสอบ

ขยายการทดสอบในองค์กร

คุณมีหน้าที่สร้างระบบและขยายการทดสอบในองค์กร คุณมีประสบการณ์ในเรื่องนี้และกำลังมองหาวิธีคิดใหม่ ๆ ที่ทำตามได้จริงเพื่อนำไปใช้กับทีมต่าง ๆ ทั่วทั้งองค์กร

หนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับ
ผู้สร้างนวัตกรรมในองค์กร
ผู้ประกอบการสตาร์ตอัพ
และ**ผู้ประกอบการลุยเดี่ยว**

SAMPLE

คุณมีลักษณะตรงกับข้อใดมากที่สุด

☐ **ผู้สร้างนวัตกรรมในองค์กร**
ซึ่งท้าทายสภาพที่เป็นอยู่และสร้างหน่วยธุรกิจใหม่ ๆ
ภายใต้ข้อจำกัดขององค์กรขนาดใหญ่

☐ **ผู้ประกอบการสตาร์ตอัพ**
ซึ่งต้องการทดสอบองค์ประกอบต่าง ๆ ของโมเดลธุรกิจ
เพื่อไม่ให้ทีมงาน ผู้ร่วมก่อตั้ง และนักลงทุน
ต้องเสียเวลา พลังงาน และเงินไปเปล่า ๆ

☐ **ผู้ประกอบการลุยเดี่ยว**
ซึ่งมีงานเสริมหรือไอเดียที่ยังไม่ก่อร่างเป็นธุรกิจ

คุณเห็นด้วยกับข้อใดบ้าง

□ ฉันกำลังมองหาวิธีการทดลองใหม่ ๆ แทนที่จะใช้แต่การวิจัยกลุ่มย่อย (focus group) การสัมภาษณ์ และการสำรวจความคิดเห็น

□ ฉันอยากสร้างการเติบโตขึ้นไปอีกระดับแต่กลัวว่าจะทำลายแบรนด์ของบริษัทในระหว่างกระบวนการทดสอบโดยไม่ได้ตั้งใจ

□ ฉันเข้าใจว่าถ้าอยากให้เกิดการพลิกโฉมอย่างแท้จริง ฉันต้องมีทีมเฉพาะกิจที่สามารถสร้างหลักฐานของพวกเขาเอง

□ ฉันรู้ถึงความเสี่ยงของการขยายบริษัทที่ยังไม่พร้อมเร็วเกินไป ดังนั้น ฉันจึงอยากทดสอบโมเดลธุรกิจของฉันเพื่อให้มีหลักฐานว่าฉันมาถูกทางแล้ว

□ ฉันรู้ว่าฉันต้องใช้ทรัพยากรอันจำกัดอย่างเหมาะสมและตัดสินใจจากหลักฐานที่หนักแน่น

□ ฉันอยากวางใจได้ว่าเราได้ทุ่มเททำงานที่สำคัญต่อความสำเร็จของสตาร์ตอัพของเรามากที่สุด

□ ฉันให้ความสำคัญกับหลักฐานที่แสดงให้เห็นว่าเราก้าวหน้าเพื่อจะได้มั่นใจว่าสิ่งที่ทำนั้นคุ้มค่ากับการระดมทุนในปัจจุบันและในอนาคต

□ ฉันไม่มีทรัพยากรเหมือนสตาร์ตอัพที่ได้รับเงินลงทุนหรือบริษัทใหญ่ ๆ

□ ฉันไม่เคยทำเรื่องพวกนี้มาก่อน ฉันจึงอยากลงมือทำมันอย่างเต็มที่ในตอนกลางคืนและวันหยุดสุดสัปดาห์

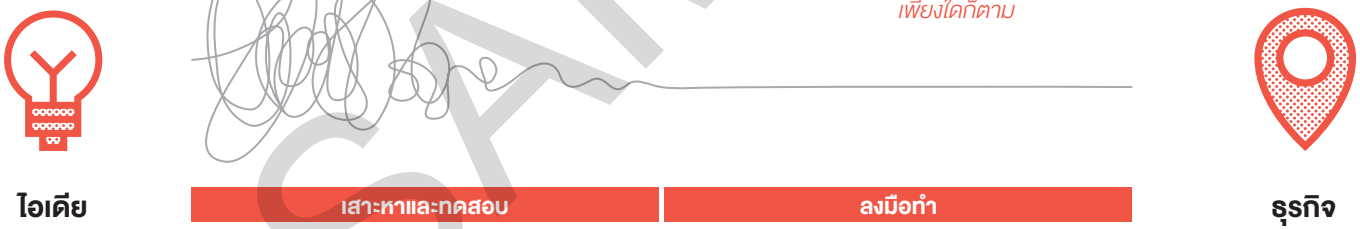
□ ในที่สุดฉันก็อยากทุ่มเวลาทั้งหมดให้กับไอเดียนี้ แต่มันก็ดูเสี่ยงมาก ดังนั้น ก่อนที่จะทุ่มสุดตัว ฉันต้องมีหลักฐานที่บ่งบอกว่ามันจะประสบความสำเร็จ

□ ฉันอ่านหนังสือเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการมาแล้วสองสามเล่ม แต่อยากได้แนวทางสำหรับการทดสอบไอเดียและประเภทของการทดลองที่ควรใช้

SAMPLE

วิธีเปลี่ยนไอเดียดี ๆ ให้กลายเป็นธุรกิจที่เป็นไปได้

ผู้ประกอบการและผู้สร้างนวัตกรรมจำนวนมากลงมือทำตามไอเดียทั้งที่ยังไม่พร้อม
เพราะมันดูดีมากในการนำเสนอ ดูเป็นเหตุเป็นผลอย่างยิ่งในรายงาน
และดูประสบความสำเร็จแน่ ๆ ในแผนธุรกิจ สุดท้ายพวกเขาถึงได้รู้ว่า
สิ่งเหล่านี้เป็นเพียงภาพลวงตาเท่านั้น



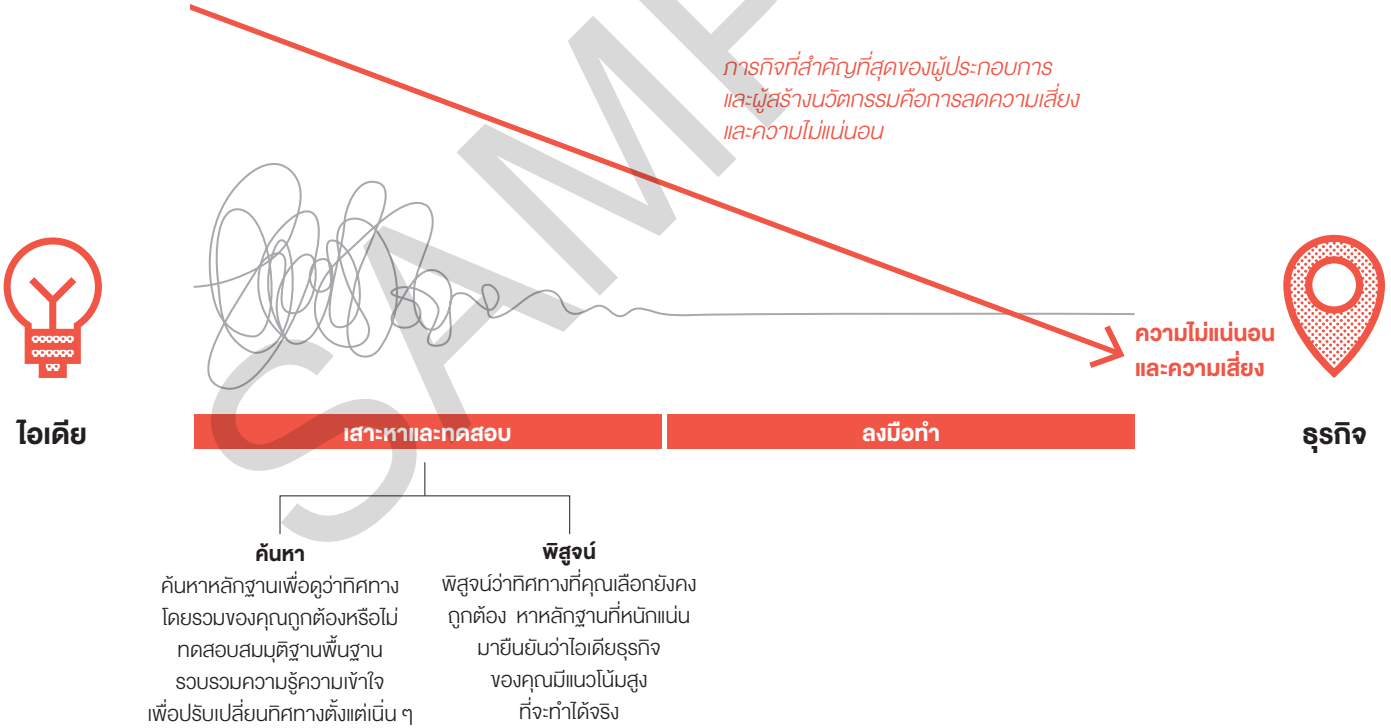
อย่าทำผิดพลาดโดยการลงมือทำตาม
ไอเดียธุรกิจที่ยังไม่มีหลักฐานรองรับ
จงทดสอบไอเดียของคุณให้ถี่ถ้วน
เสียก่อน ไม่ว่ามันจะดูดีในทางทฤษฎี
เพียงใดก็ตาม

SAMPLE

ทำการทดลองต่าง ๆ ตามคำแนะนำในหนังสือเล่มนี้ เพื่ออุดช่องโหว่ในไอเดียของคุณ

การทดสอบคือกิจกรรมที่ช่วยลดความเสี่ยงที่เกิดจากการทำตามไอเดียที่ดูดีในทางทฤษฎีแต่ทำไม่ได้จริงในทางปฏิบัติ คุณทดสอบไอเดียได้ด้วยการทดลองง่าย ๆ ซึ่งจะทำให้คุณได้เรียนรู้และปรับเปลี่ยน

หนังสือเล่มนี้นำเสนอวิธีการทดสอบไว้อย่างครอบคลุมมากที่สุด เพื่อช่วยให้คุณมีหลักฐานไปใช้สำหรับอุดช่องโหว่ในไอเดีย จงทดสอบให้มากเข้าไว้เพื่อจะได้ไม่ต้องเสียเวลา พลังงาน และทรัพยากรไปกับไอเดียที่ทำไม่ได้จริง



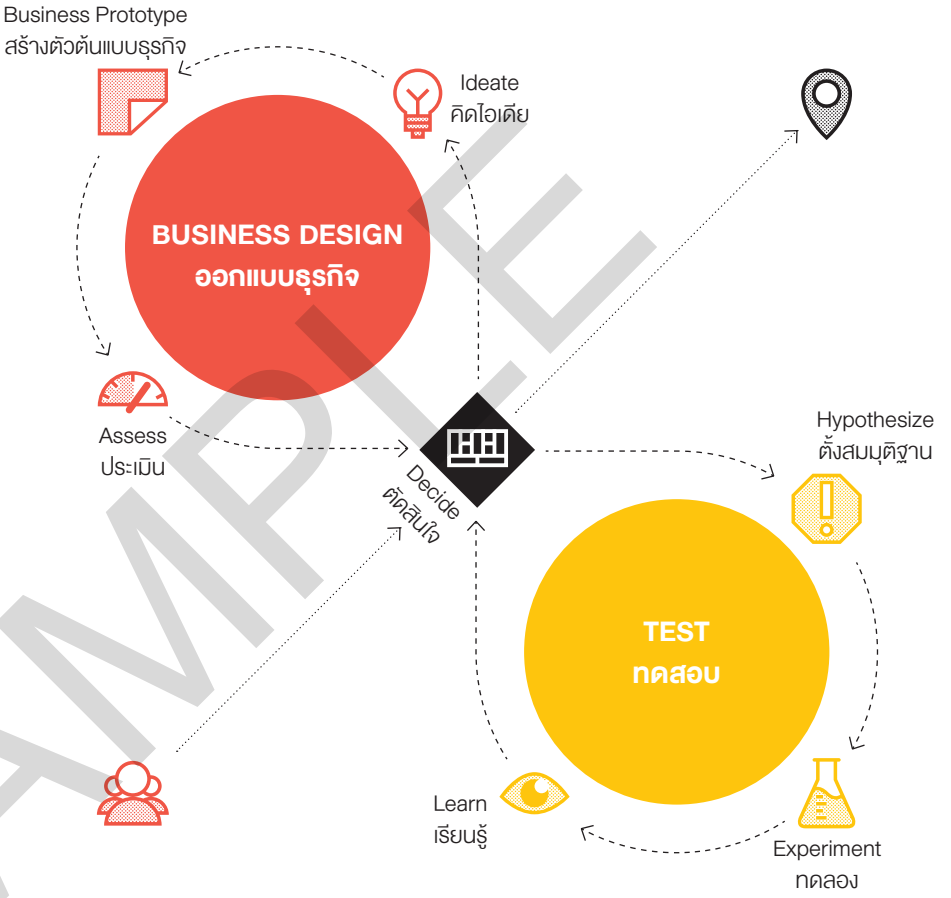
SAMPLE

กระบวนการทำซ้ำ

การออกแบบแนวคิดธุรกิจ

การออกแบบคือกิจกรรมที่จะเปลี่ยนไอเดียที่คลุมเครือ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดและหลักฐานให้กลายเป็นการเสนอคุณค่า (value proposition) ที่ชัดเจนและโมเดลธุรกิจที่แข็งแกร่ง การออกแบบที่ดีต้องอาศัยแบบแผนโมเดลธุรกิจที่มีประสิทธิภาพเพื่อสร้างผลตอบแทนสูงสุดและเป็นเครื่องมือในการแข่งขันด้านอื่น ๆ นอกเหนือจากด้านผลิตภัณฑ์ ราคา และเทคโนโลยี

ความเสี่ยงที่คุณอาจต้องเผชิญคือ ธุรกิจขาดทรัพยากรหลัก (เทคโนโลยี ทรัพย์สินทางปัญญา แบรนด์ และอื่น ๆ) ไม่อาจพัฒนาความสามารถในการทำกิจกรรมหลักของธุรกิจ หรือไม่สามารถหาพาร์ตเนอร์หลักในการเสนอคุณค่าและยกระดับการเสนอคุณค่า



SAMPLE

การทดสอบและการลดความเสี่ยง

ในการทดสอบไอเดียธุรกิจที่สำคัญ ๆ คุณต้องแบ่งมันออกเป็นสมมุติฐานย่อย ๆ ที่ทดสอบได้ โดยสมมุติฐานเหล่านั้นจะพูดถึงความเสี่ยงสามประการ ประการแรกคือลูกค้าไม่สนใจไอเดียของคุณ (ความเป็นที่ต้องการ)

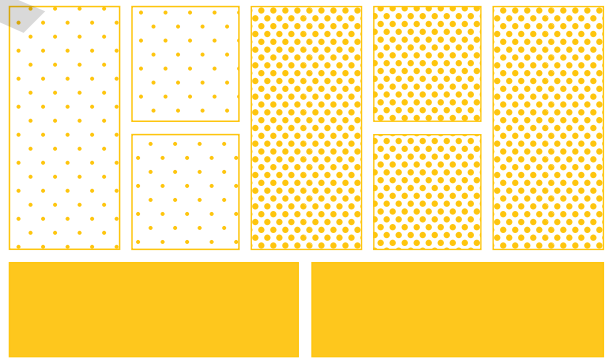
ประการที่สองคือคุณไม่สามารถสร้างและส่งมอบผลิตภัณฑ์จากไอเดียของคุณได้ (ความเป็นไปได้) ส่วนประการที่สามคือไอเดียของคุณทำรายได้ไม่มากพอ (ความอยู่รอด)

คุณต้องทดสอบสมมุติฐานที่สำคัญที่สุดด้วยการทดลองที่เหมาะสม การทดลองแต่ละอย่างจะมอบหลักฐานและความรู้ความเข้าใจที่ช่วยให้คุณเรียนรู้และตัดสินใจได้ เมื่อคุณมีหลักฐานและความรู้ความเข้าใจแล้ว หากคุณเห็นว่าคุณกำลังไปผิดทาง จงปรับเปลี่ยนไอเดียดังกล่าว แต่ถ้าหลักฐานบ่งบอกว่าคุณมาถูกทางแล้ว ให้ทดสอบแง่มุมอื่น ๆ ของไอเดียนั้นต่อไป

ความเสี่ยงเรื่องความเป็นที่ต้องการ

ลูกค้าไม่สนใจ

ความเสี่ยงนี้เกิดจากการที่ตลาดมีขนาดเล็กเกินไป ลูกค้าที่ต้องการการเสนอคุณค่าดังกล่าวมีจำนวนน้อยเกินไป หรือบริษัทไม่สามารถเข้าถึง ดึงดูด และรักษาลูกค้าเป้าหมายได้



ความเสี่ยงเรื่องความเป็นไปได้

ไม่สามารถสร้างและส่งมอบผลิตภัณฑ์

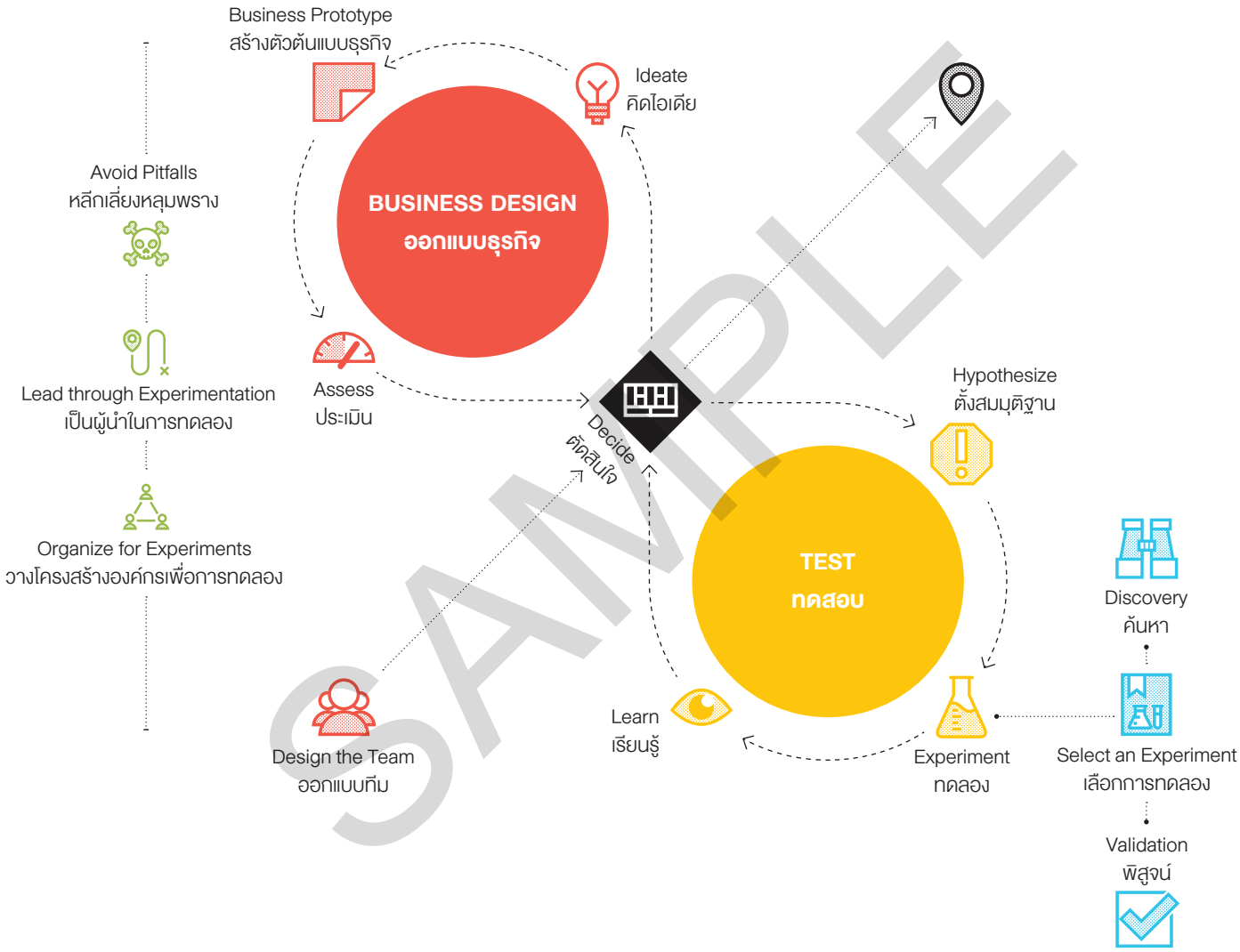
ความเสี่ยงนี้เกิดจากการที่ธุรกิจขาดทรัพยากรหลัก (เทคโนโลยี ทรัพย์สินทางปัญญา แบรนด์ และอื่น ๆ) ไม่อาจพัฒนาความสามารถในการทำกิจกรรมหลักของธุรกิจ หรือไม่สามารถหาพาร์ตเนอร์หลักในการเสนอคุณค่าและยกระดับการเสนอคุณค่า

ความเสี่ยงเรื่องความอยู่รอด

ทำรายได้ไม่มากพอ

ความเสี่ยงนี้เกิดจากการที่ธุรกิจไม่สามารถสร้างกระแสรายได้จำนวนมาก ลูกค้าไม่พร้อมจ่ายเงิน (จำนวนมากพอ) หรือค่าใช้จ่ายในการทำกำไรอย่างยั่งยืนสูงเกินไป

SAMPLE


Business Prototype
สร้างตัวต้นแบบธุรกิจ
Ideate
คิดไอเดีย
BUSINESS DESIGN
ออกแบบธุรกิจ
Avoid Pitfalls
หลีกเลี่ยงหลุมพราง
Lead through Experimentation
เป็นผู้นำในการทดลอง
Organize for Experiments
วางโครงสร้างองค์กรเพื่อการทดลอง
Assess
ประเมิน
Decide
ตัดสินใจ
Hypothesize
ตั้งสมมุติฐาน
TEST
ทดสอบ
Discovery
ค้นหา
Design the Team
ออกแบบทีม
Learn
เรียนรู้
Experiment
ทดลอง
Select an Experiment
เลือกการทดลอง
Validation
พิสูจน์

SAMPLE

1

Design
การออกแบบ

ออกแบบทีม
หน้า 3

ทำไอเดียให้เป็นรูปร่าง
หน้า 15

2

Test
การทดสอบ

ตั้งสมมุติฐาน
หน้า 27

ทดลอง
หน้า 41

เรียนรู้
หน้า 49

ตัดสินใจ
หน้า 59

บริหาร
หน้า 65

3

Experiments
การทดลอง

เลือกการทดลอง
หน้า 91

ค้นหา
หน้า 101

พิสูจน์
หน้า 231

4

Mindset
วิธีคิด

หลีกเลี่ยงหลุมพราง
ในการทดลอง
หน้า 313

เป็นผู้นำในการทดลอง
หน้า 317

วางโครงสร้างองค์กร
เพื่อการทดลอง
หน้า 323

บทส่งท้าย
หน้า 329

SAMPLE

De

การออกแบบ

SAMPLE

SAMPLE

“ความแข็งแกร่งของทีม
อยู่ที่ผู้เล่นแต่ละคน
ความแข็งแกร่งของผู้เล่นแต่ละคน
อยู่ที่ทีม”

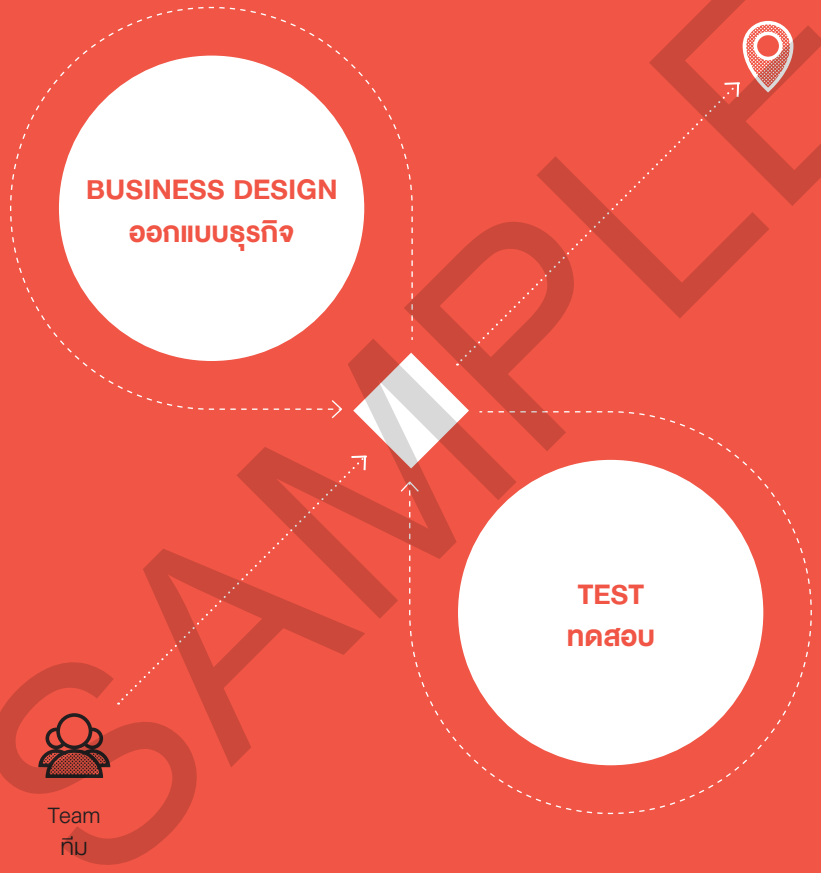
ฟิล แจ็คสัน
อดีตโค้ชทีมบาสเกตบอลเอ็นบีเอ

SAMPLE

ส่วนที่ 1 – การออกแบบ

1.1 – ออกแบบทีม

SAMPLE



SAMPLE

SAMPLE