

 **TiD2016**
质量竞争力大会
软件研发顶级盛会



我的内部创业



施勤文

- Coach
- Coder
- 在Leading/Coach教育、医疗领域的创业产品
- 创新方法实践者
- 前 SAP 的Agile Coach, Lean Mentor, Design Thinking Coach, Business Model Innovation Coach



我这一年做了什么



...

1家子公司，4款独立运作产品

14+产品探索

医疗、教育、文化行业

我们如何开始的？

- 对赌
- 内部互联网创新产品的孵化器

我们如何启动？

- 6个人
- Lean Startup
- Design Thinking
- Business Model
- 去中心化的创新

ily an
organiza
tion
built to
search
for a
repeatable and

-Steve Blank



验证假设

迭代

基于真实数据的反馈

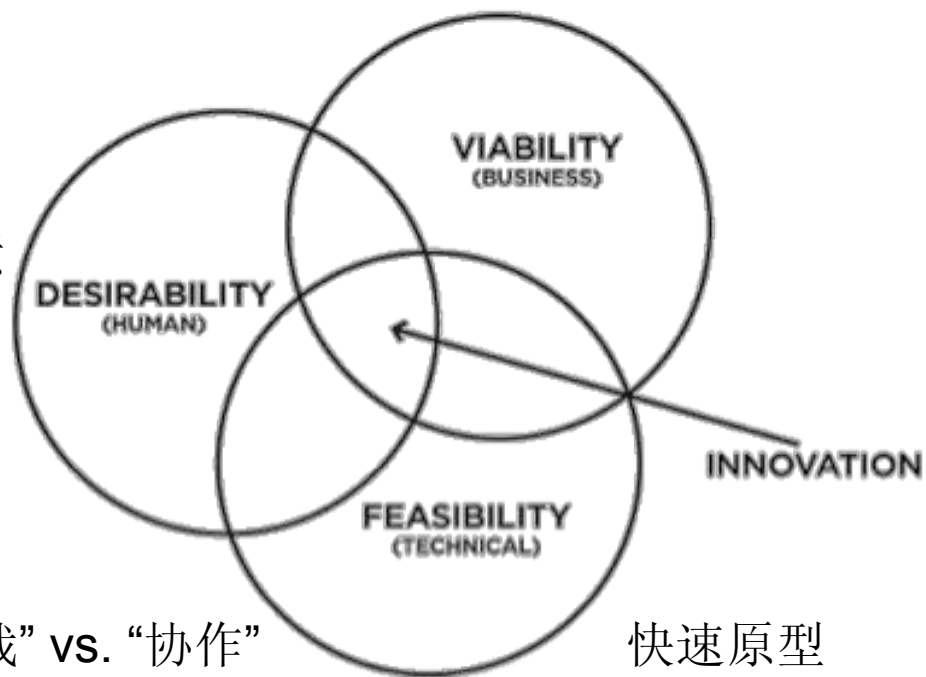
受约束的实验

验证假设

走出办公室

“独裁” vs. “协作”

快速原型



8周孵化周期

验证渠道：

我们如何把自己的价值主张，比如产品或服务输送给用户？

验证获利模式

验证核心资源，关键行为：

路演：

第一周 diyizhou

我们有什么？

- 1.形成初始商业模式
- 2.商业模型中9个块的假设
- 3.思考如何验证
- 4.决定验证通过/失败的条件
- 5.估算市场大小，考量是否是值得投入的业务方向
- 6.开始团队的博客

第二周

4.

5.

6.

预期结果

1.

2.

第三周

验证客户假设：

- 1.尝试找出客户，用户，潜在的付款方。
- 2.尝试让产品与市场纸面上相匹配

第四周

2.

第五周

2.

第六周

2.

3.

(学习敏捷软件开发方式)

第七周

2.

第八周

2.

商业模式的演进过程 产品展示

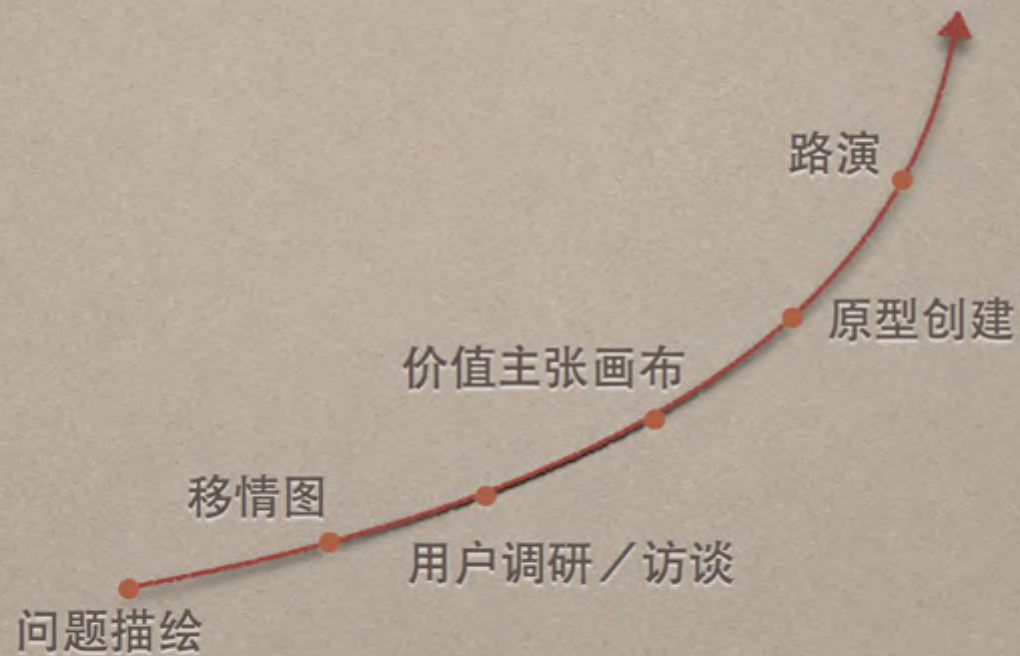
x-Lab Open Day/Design Kata

- 如何定义问题

- 如何核对问题

- 如何提出解决方案

接下来会发生什么



我们的收获

- 最后一公里出行

- 白领健身操

- 牙齿保健

我的一些反思

团队与招聘

- 精锐营
- 个人兴趣与团队目标

找到对的人

- 内部“PK”

- 技术分享与积累

过程中的引导与干预

- Fail fast, fail often

- but with achievement

- 何时喊停

如何寻求公司层面的支持？

- 面向公司的 Pitch

- 产品如何与战略关联

- 个人利益与孵化成果的关系

不要制造太多尾气

- Do things don't scale first
- 如何应对运营与市场渠道的消耗？

今年新的尝试

- 小团队

- 注重产品打磨

Thank You !



施勤文



意启部落