



راهنمای خلق
محصولات ارزشمند

تونی فادل

ترجمه هادی بهمنی

سرشناسه	:	فادل، تونی. Fadell, Tony
عنوان و نام پدیدآور	:	ساختن / تونی فادل. ترجمه هادی بهمنی.
مشخصات نشر	:	تهران، نوین توسعه، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری	:	۴۲۴ صفحه
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۵۲۱۳-۲۷-۲
فهرست‌نویسی	:	فیپا
یادداشت	:	عنوان اصلی: Build, 2022
موضوع	:	ساختن محصول، تیم و استارت‌آپ
رده‌بندی کنگره	:	HB ۶۱۵
رده‌بندی دیوید	:	۶۵۸ / ۴۲۱
شماره کتاب‌شناسی ملی	:	۹۰۴۱۶۹۷

تمامی حقوق این اثر، از جمله حق انتشار تمام یا بخشی از آن، برای ناشر محفوظ است.



عنوان	:	ساختن
مؤلف	:	تونی فادل
مترجم	:	هادی بهمنی
نمونه خوان	:	فاطمه یزدانی
طراح جلد	:	الناز ناصر آج‌بیشه
صفحه آرا	:	صبا کریمی
زمان و نوبت چاپ	:	۱۴۰۲، دوم، ۱۰۰۰ نسخه
تیراژ کل تا کنون	:	۲۷۰۰ نسخه
ناشر	:	نشر نوین توسعه
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۵۲۱۳-۲۷-۲
قیمت	:	۲۳۰,۰۰۰ تومان

تعهد ما به پایداری محیط زیست

کاغذ بالکی، کاغذی سبک، خوش‌رنگ و زیست محیطی است که در کشورهای باران‌خیزی همچون سوئد و فنلاند تولید می‌شود و مخصوص چاپ کتاب است.

ما نیز کتاب‌های نشر نوین را روی این کاغذها چاپ می‌کنیم تا علاوه بر ساختن تجربه خوب مطالعه برای خوانندگانمان، با هم گامی در جهت حفظ محیط‌زیست نیز برداریم.

 nashrenovin.ir

 nashrenovin.ir

 nashrenovin

مقدمهٔ حامی

برای ساختن یک کسب‌وکار ارزشمند، فناوری خوب کافی نیست، تیم فوق‌العاده کافی نیست، سرمایهٔ زیاد کافی نیست...

آنچه اهمیت دارد محصول تحول‌آفرین است و این تفکری است که در چرخهٔ عمر کسب‌وکار، ارزش‌آفرین خواهد بود.

حرکت اول به عنوان هلدینگ سرمایه‌گذاری خطرپذیر گروه همراه اول، همواره با سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای تحول‌آفرین به نقش‌آفرینی در توانمندسازی اکوسیستم نوآوری متعهد است.

ما به عنوان بزرگ‌ترین بازیگر این صنعت، با ترکیب آوردهٔ نقدی و غیرنقدی و امکان استفاده از زیرساخت‌های فنی، تبلیغاتی و ارتباطی همراه اول مفهوم پول هوشمند را اجرایی نموده و در مسیر رشد، همراه استارت‌آپ‌های نوآور و توانمند هستیم.

کتاب حاضر بخشی از تجارب ارزشمند نگارنده در ساخت چندین محصول تحول‌آفرین است و امیدوارم مطالعه آن، این مسیر پر فراز و نشیب اما شیرین و آموزنده را برای کارآفرینان جسور هموار سازد.

محمد مهدی عباسخانی

مدیرعامل و عضو هیات مدیره

حرکت اول

فهرست

مقدمه ۹

بخش اول) خودت را بساز ۲۱

فصل ۱-۱. بزرگسالی ۲۵

فصل ۲-۱. کار پیدا کن ۳۵

فصل ۳-۱. قهرمانان ۴۱

فصل ۴-۱. فقط به پایین نگاه نکنید ۴۷

بخش دوم) حرفه‌ات را بساز ۵۵

فصل ۱-۲. فقط مدیریت ۶۳

فصل ۲-۲. داده در مقابل عقیده ۷۷

فصل ۳-۲. عوضی‌ها ۸۵

فصل ۴-۲. استعفا دادم ۹۷

بخش سوم) محصولات را بساز ۱۰۹

فصل ۱-۳. نامحسوس‌ها را محسوس کنید ۱۱۷

فصل ۲-۳. چرا داستان‌گویی ۱۲۹

فصل ۳-۳. فرق تکامل، ساختارشکنی و اجرا ۱۳۷

فصل ۴-۳. اولین - و دومین - ماجراجویی شما ۱۴۹

فصل ۵-۳. ضربان‌ها و محدودیت‌ها ۱۶۱

فصل ۶-۳. سه نسل ۱۷۳

بخش چهارم) کسب و کارت را بساز ۱۸۷

فصل ۱-۴. نحوه شناسایی ایده‌های فوق‌العاده ۱۹۵

فصل ۲-۴. آیا آماده هستید؟ ۲۰۵

فصل ۴-۳. ازدواج به‌خاطر پول ۲۱۵

فصل ۴-۴. فقط می‌توانید یک مشتری داشته باشید ۲۲۷

فصل ۴-۵. تلاش بی‌وقفه در محیط کار ۲۳۳

فصل ۴-۶. بحران ۲۴۵

بخش پنجم) تیمت را بساز ۲۵۳

فصل ۵-۱. استخدام ۲۵۷

فصل ۵-۲. نقاط گسست ۲۷۱

فصل ۵-۳. طراحی برای همه ۲۹۱

فصل ۵-۴. روشی برای بازاریابی ۳۰۱

فصل ۵-۵. مقصود مدیران محصول ۳۱۳

فصل ۵-۶. نابود شدن فرهنگ فروش ۳۲۵

فصل ۵-۷. وکیل بگیرید ۳۳۳

بخش ششم) مدیرعامل باش ۳۴۳

فصل ۶-۱. مدیرعامل شدن ۳۵۷

فصل ۶-۲. هیئت‌مدیره ۳۷۱

فصل ۶-۳. خریدن و خریده شدن ۳۸۳

فصل ۶-۴. گور پدر ماساژ ۳۹۵

فصل ۶-۵. کناره‌گیری از مدیرعاملی ۴۰۵

نتیجه‌گیری. فراتر از خودتان ۴۱۵

درباره نویسنده ۴۱۹

ستایش از "ساختن" ۴۲۰