



ساختن

اهنگ‌های خلی
محصولات ارزشمند

تونی فادل

ترجمه هادی بهمنی

www.ketab.ir

www.ketab.ir

www.ketab.ir

fadell, tony.	: سرشناسه
ساختن / تونی فادل. ترجمه هادی بهمنی.	: عنوان و نام پدیدآور
تهران، نوین توسعه، ۱۴۰۱.	: مشخصات نشر
صفحه ۴۲۴	: مشخصات ظاهری
۹۷۸-۶۲۲-۵۲۱۳-۲۷-۲	: شابک
فیبا	: فهرستنويسي
عنوان اصلی: Build, 2022	: يادداشت
ساختن محصول، تیم و استارتاپ	: موضوع
HB ۶۱۵	: ردهبندی کنگره
۶۵۸ / ۴۲۱	: ردهبندی دیجیتال
۹۰۴۱۶۹۷	: شماره کتابشناسی ملی

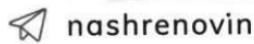
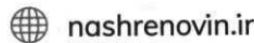
تمامی حقوق این اثر، از جمله حق انتشار تمام یا بخشی از آن، برای ناشر محفوظ است.

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

تعهد ما به پایداری محیط‌زیست

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.



مقدمهٔ حامی

برای ساختن یک کسب‌وکار ارزشمند، فناوری خوب کافی نیست، تیم فوق العاده کافی نیست، سرمایه زیاد کافی نیست...

آنچه اهمیت دارد محصول تحول آفرین است و این تفکری است که در چرخه عمر کسب‌وکار، ارزش آفرین خواهد بود.

حرکت اول به عنوان هلدینگ سرمایه‌گذاری خط پذیر گروه همراه اول، همواره با سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای تحول آفرین به نقش آفرینی در توانمندسازی اکوسیستم نوآوری متعهد است.

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

کتاب حاضر بخشی از تجارب ارزشمند نگارنده در ساخت چندین محصول تحول آفرین 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

۹ مقدمه

بخش اول) خودت را بساز ۲۱

فصل ۱-۱. بزرگسالی ۲۵

فصل ۱-۲. کار پیدا کن ۳۵

فصل ۱-۳. قهرمانان ۴۱

فصل ۱-۴. فقط به پایین نگاه نکنید ۴۷

بخش دوم) حرفه‌ات را بساز ۵۵

فصل ۲-۱. فقط مدیریت ۶۳

فصل ۲-۲. داده در مقابل عقیده ۷۷

فصل ۲-۳. عوضی‌ها ۸۵

فصل ۲-۴. استعفا دادم ۹۷

بخش سوم) محصولت را بساز ۱۰۹

فصل ۳-۱. نامحسوس‌ها را محسوس کنید ۱۱۷

فصل ۳-۲. چرا داستان‌گویی ۱۲۹

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

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

فصل ۳-۵. ضربان‌ها و محدودیت‌ها ۱۶۱

فصل ۳-۶. سه نسل ۱۷۳

بخش چهارم) کسب و کارت را بساز ۱۸۷

فصل ۴-۱. نحوه شناسایی ایده‌های فوق العاده ۱۹۵

فصل ۴-۲. آیا آماده هستید؟ ۲۰۵

فصل ۴-۳. ازدواج به خاطر 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 گستالت	۲۷۱
فصل ۵-۳. طراحی برای همه	۲۹۱
فصل ۵-۴. روشی برای بازاریابی	۳۰۱
فصل ۵-۵. مقصد 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. هیئت مدیره	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