

**Rand Fishkin**, założyciel i były prezes Moz, opisuje, w jaki sposób konwencjonalne "mądrości" rodem z Doliny Krzemowej sprowadzają wiele startupów na złą drogę. Píše w sposób przejrzysty i pełen poczucia humoru, które doceniły już setki tysięcy czytelników jego bloga.

Wszyscy doskonale wiedzą, **jak powinna rozwijać się historia startupu**: młody, błyskotliwy przedsiębiorca wpada na jakiś świetny pomysł, rzuca studia, pokazuje malkontentom, że się mylą, pokonuje wszelkie przeciwności i staje się przedmiotem zawiści całego świata technologicznego.

Cóż, nie tak to szło.

To nie tak, że Randowi Fishkinowi się nie udało - po prostu jego historia nie jest aż tak Zuckerbergowska. Moz, firma Randa zajmująca się oprogramowaniem dla marketerów, osiąga obecnie przychody na poziomie 45 milionów dolarów rocznie, a sam Rand jest jednym z głównych światowych ekspertów w dziedzinie **SEO**. Przedsięwzięcie to i jego twórca potrzebowali jednak piętnastu lat, aby wejść na ten poziom. Firma Moz nie powstała w pokoju akademika na Harvardzie - wszystko zaczęło się od małej firmy rodzinnej, prowadzonej razem z mamą, oraz od wielkich długów, w jakie oboje popadli.

Fishkin postanowił pokazać światu prawdę o startupach technologicznych, obnażyć wzloty i upadki charakterystyczne dla tego stylu życia, o których większość prezesów woli nie wspominać. Oto przykłady: minimalnie satysfakcjonujący produkt może być przyczyną zguby, jeśli zostanie oddany użytkownikom w nieodpowiednim momencie. Przychody i wzrost nie chronią przed koniecznością redukcji etatów. Korzystanie z kapitału VC rodzi określone konsekwencje.

Wiedza przedstawiona tu przez Fishkina znajduje zastosowanie w dowolnych realiach biznesowych. Nie ma znaczenia, jak wysoko w hierarchii organizacyjnej się znajdujesz, na jakim etapie rozwoju jest Twoja firma oraz czy odnosisz akurat sukcesy, czy masz trudniejszy okres - ta książka pomoże Ci rozwiązać problemy, z którymi się zmagasz. Dzięki niej wyzbędziesz się poczucia, że jesteś z tym wszystkim sam.

## **Spis treści**

### **Wprowadzenie. Start-upowe cheaty 7**

### **Rozdział 1. Prawda Cię wyzwoli (od mnóstwa głównianych sytuacji) 19**

### **Rozdział 2. Dlaczego w świecie start-upów tak bardzo nie cierpi się usług (i dlaczego powinieneś podchodzić do tego inaczej) 35**

### **Rozdział 3. Najwybitniejsi założyciele nie robią tego, co kochają - oni urzeczywistniają wizję 53**

### **Rozdział 4. Uważaj na zwroty 65**

**Rozdział 5. Niedaleko pada jabłko od jabłoni 73**

**Rozdział 6. Nie pozyskuj finansowania z niewłaściwych powodów lub od nieodpowiednich ludzi 93**

**Rozdział 7. No więc postanowiłeś poprosić zupełnie obcych ludzi o miliony dolarów 103**

**Rozdział 8. Możesz założyć start-up należący do najlepszych 5 procent, ale się na tym nie wzbogacić 113**

**Rozdział 9. Skalowalne marketingowe koła zamachowe są lepsze niż hakowanie wzrostu 123**

**Rozdział 10. Prawdziwe wartości nie ułatwiają zarabiania (przynajmniej w krótkim okresie) 141**

**Rozdział 11. Żyj życiem swoich klientów i opiniotwórców (tak start-upy chodzą na skrót) 165**

**Rozdział 12. Świetne produkty rzadko bywają "minimalnie satysfakcjonujące" 179**

**Rozdział 13. Czy powinieneś szybko sprzedać swój start-up? Cóż, raczej tak 195**

**Rozdział 14. Jeśli awansować można tylko na menedżera, to wszyscy mamy p\*\*\*\*\*e 209**

**Rozdział 15. Wrażliwość ? słabość 221**

**Rozdział 16. Samoświadomość to źródło olbrzymiej siły 235**

**Rozdział 17. Koncentracja 249**

**Posłowie. Ściąga na przyszłość 283**

**Podziękowania 294**

**Przypisy 299**