

第2章確認テスト

1. ビジネスを作るときは、(①完璧なもの) や (②万人に良いと思われるもの) を作ろうとしないことが非常に大事。市場よりもちょっといいものを作ればOKくらいでやる。
2. 起業での典型的な失敗例の一つが(①)を作ろうとしてしまうこと。その結果、いつまで経っても商品をリリースできない。「(③60点でいいから出す)」というマインドでやっている人の方が、ビジネスも上手くいっている。
3. 起業でよくある失敗のもう一つの例が、(④情報に投資しない) こと。これは、単に金銭的な意味ではなく、時間も労力も投資して学んだ知識を血肉にする、という意味である。
4. その他の失敗例としては、(⑤市場選択) を間違えたり、(⑥重要度・優先度の低いこと) にばかり注力してしまうこと。(⑦リスト) を取らないこと。(⑧フリーコンテンツを作らない。フロントエンドを作らない。バックエンドを作らない) ということもある。