



Lean SaaS

Build SaaS from small ideas

by xdite

Lean SaaS

xdite

This book is for sale at <http://leanpub.com/lean-saas>

This version was published on 2015-06-03



Leanpub

This is a [Leanpub](#) book. Leanpub empowers authors and publishers with the Lean Publishing process. [Lean Publishing](#) is the act of publishing an in-progress ebook using lightweight tools and many iterations to get reader feedback, pivot until you have the right book and build traction once you do.

©2013 - 2015 xdite

Contents

CHANGELOG	1
作者介紹	2
前言	3
Minimal Viable Product	4
誤解一：把 MVP 當成 MP	5
誤解二：開發 MVP = 動手寫程式	7

CHANGELOG

- 2014/03/25 (預計撰寫定價策略與用戶推廣)
- 2014/03/17 重寫 1-3 章, 加入第四章
- 2013/12/25 Landing Page 下半章
- 2013/12/09 門面的重要性 (半章)
- 2013/11/21 Just ask users
- 2013/11/19 MVP 的 M

作者介紹

Xdite，本名鄭伊廷。

從事軟體開發工作已超過十年的時間。是台灣著名的網站開發者。曾就職於台灣城邦集團、HTC，擔任資深技術主管。不管是獨立開發中小型項目或是組建團隊建構大型項目皆游刃自如。

曾經受邀至 Ruby Taiwan Conf、Ruby China Conf、Reddot Ruby Conf (Singapore Ruby Conf) 發表 Rails 開發相關的演說。且曾經以 Ruby on Rails 作為開發技術，奪得 Facebook 全球駭客松首獎。

Xdite 目前創辦了兩家公司：

- [Rocodev](#) Ruby on Rails 軟體開發顧問公司
- [Logdown](#) Logdown 線上寫作平台。

他的技術類與創業相關主軸的文章，主要在以下兩個部落格連載：

- <http://blog.xdite.net>
- <http://smalltalk.xdite.net>

前言

這本書。是綜合我過去幾年開發以及營運中型網站，以及在過去六個月內，實際運營一個 SaaS 網站所得到的寶貴經驗。

本書將會以連載的方式進行發行。

如果你對書中任何主題有深入的興趣。歡迎來信交流：
xdite@rocodev.com。

Minimal Viable Product

最近幾年，興起 Lean Startup 的風潮。主要的訴求是創業者應該先把重點放在打造一個 Minimum Viable Product (MVP)，觀察市場的需求，再行調整變化商業主軸成長。

說起來簡單，但沒人敢篤定的說，這個 Minimum 的 M 到底要做到什麼程度才足夠。

討論一個點子，快速製造出一個原型，然後讓使用者快速反饋調整？

還是有其他更有效的方式？

我本來也以為「M」的尺度是一個值得討論的議題。

但後來，經過一些實驗之後，我才發現所謂的「M 尺度」，也許可能完全是個假議題。

因為 MVP 的重點。完全不在 MP，而是在 V。

誤解一：把 MVP 當成 MP

「精實創業」是一個有爭議的題目。

爭議的点在於這是由「做生意的人」的角度所寫的書，但是讀的人卻不是「做生意的人」。

這造成了 MVP 相當程度地被誤解了。才有 MP 尺度的討論。

開發產品跟做生意，是完全不同的思維。

大多數創業者，在第一次創業之前，通常在公司都是擔任職員或者經理人的角色。

在創業之前，他們平日被賦予的工作，就是完成交派的任務。

所以對於產品的思考邏輯出發，多半停留在從規格面出發的想像。

在創業之前，他們從日常開發中已經理解了冗長的功能列表無用。

因此在創業之時，會選擇進行 MVP 的實踐。

但無論是採用哪些方式開發，卻也都不脫側重於斟酌於「MP」的實踐。等產品完工再想辦法挖掘 V。

此即為一般人眼中的「MVP」。

創業說穿了就是做生意。

做生意成功 = 產品有人要買。

一款賣得出去的 MVP。跟第一份的規格功能清單長度是完全沒有關係的。

而是跟「願意要買」「你空口捏造出的這個產品」的人數量有關。

拿起手機，打給你認識會想要買你商品的人，謊稱你手上有一個這樣的產品。

問他願不願意買。願意花多少錢。

如果你能拿到十張口頭訂單。那麼進行 MVP 的開發才有意義。

誤解二：開發 MVP = 動手寫程式

把撰寫程式當成是 MVP 的必要條件，也是常見的誤解之一。

打造一個 MVP 很多時候真的不需要寫程式。

MVP 的替代方案：

想要一個公司官方發佈平台，介紹業務。網路上有 Wordpress、Tumblr。不必真的花錢叫人做一個。

想要一個付款報名機制。網路上有很多報名收款平台。甚至更簡陋的做法：用 Google 表單登記，用 ATM 手動匯款轉賬，這樣也是可以的。

程式開發代價極其昂貴

寫程式這個行為，不管對於「非開發者」或「開發者」來說，都是一個無比昂貴的行為。

而在撰寫程式之前，最重大的必備條件也是：「具備一套能夠被重複的邏輯模式」。

在這個前提之下：針對 MVP 寫程式才有意義。

很多人的「MP」之所以徒勞無功，是因為在做 MP 時已 cost 了大量的成本。在實驗出可重複的 V 的過程中，受不了軟體變更的成本而失敗。

Recap

- 不要想著開發產品，想著「開發生意」
- 先找到訂單
- 尋找「可重複的邏輯模式」