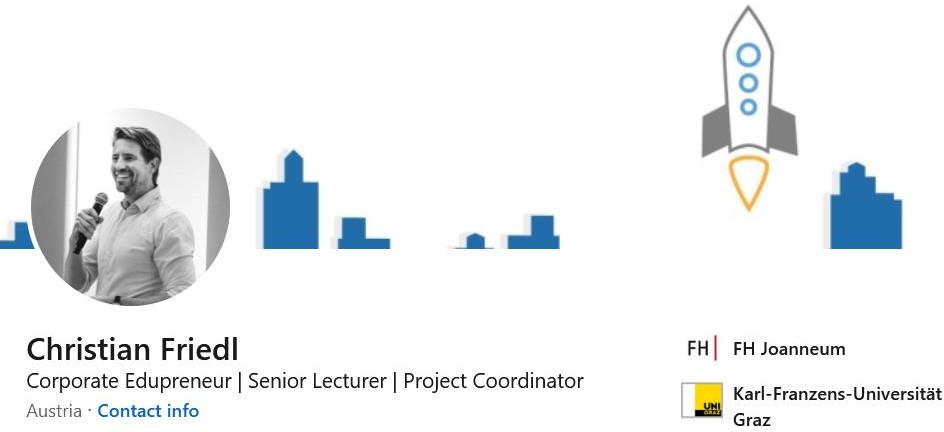
**ຍຸດທະຍາດການດໍາເນີນທຸລະກິດ ແລະ ການພັດທະນາຕົວແບບ**

ຄວາມເຂົ້າໃຈໃນຫົວຂໍ້ຕ່າງໆ ແລະ ກອງປະຊຸມວິທີການຝຶກອົບຮົມນັກສຶກສາ

ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ຜິດກ່ຽວກັບການສຶກສາຜູ້ປະກອບການ

ຍິນດີທີ່ໄດ້ພົບທ່ານ



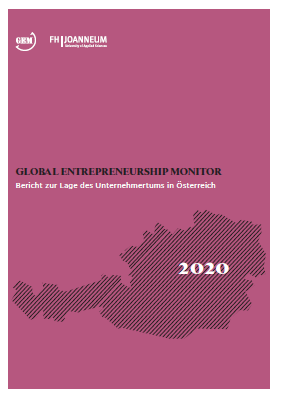
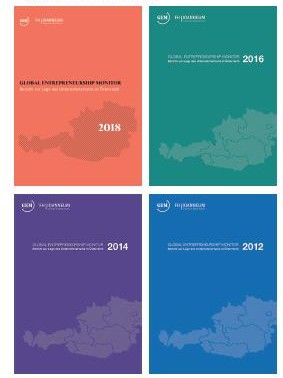
**ປະລິນຍາເອກ, ປະລິນຍາໂທ​ສາ​ຂາ​ວິທະຍາສາດ**

**ນັກວິຊາການ, ທີ່ປຶກສາທຸລະກິດ**

ຫົວຫນ້າຕິດ​ຕາມຜູ້ປະກອບການອອສເຕຣຍ, ຫົວຫນ້າໂຄງການສຶກສາ EPM, ຜູ້ກໍ່ຕັ້ງ ແລະ ຜູ້ປະສານງານຂອງ BizMooc, Corship, 14 ປີໃນອຸດສາຫະກໍາດົນຕີ

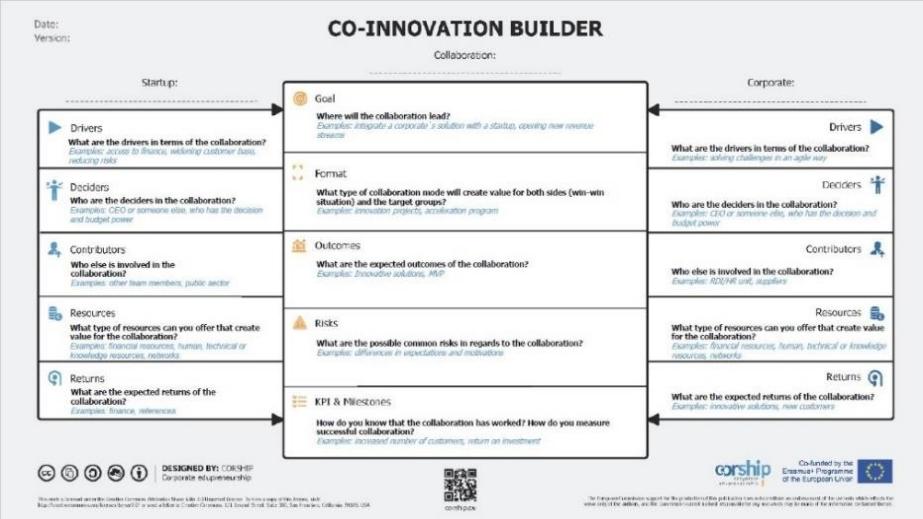
[https://www.linkedin.com/in/chíistian-fíiedl/](https://www.linkedin.com/in/christian-friedl/)

## **ການຄົ້ນຄວ້າກຸ່ມທຸລະກິດຜູ້ປະກອບການ**



## **ການຕິດຕາມຜູ້ປະກອບການທົ່ວໂລກ**

* + ບົດລາຍງານຫລ້າສຸດ: **ລີ້ງ**
* **ການຮ່ວມສ້າງນະວັດຕະກໍາ/ນະວັດຕະກໍາແບບເປີດ**
  + ການຮ່ວມສ້າງນະວັດຕະກໍາ [Toolbox & Builder](https://www.co-innovation.eu/)
  + ຫລັກສູດອອນລາຍ ແລະ MicroCredential ຜູ້ພັດທະນາ
* **ຜູ້ປະກອບພາຍໃນ ແລະ ຜູ້ປະກອບການໃນອົງກອນ**

# ​ໃນ​ວາ​ລະ​ນີ້



## 

**ປະສົບການການສອນການເປັນຜູ້ປະກອບການຂອງທ່ານ?**

ເຂົ້າ​ໄປ​ເວັບ​ໄຊ

ຈັບ​ເອົາ​ໂທ​ລະ​ສັບ

ເຂົ້າໄປເວັບໄຊ [www.menti.com](http://www.menti.com) ແລະ ໃຊ້ລະຫັດ **3163 4006**

**3163 4006**

ປ້ອນ​ລະ​ຫັດ 232693 ແລະ ລົງ​ຄະ​ແນນ​ສຽງ

**ສິ່ງຕ່າງໆທີ່ຈະທໍາລາຍສະຫມອງຂອງພວກເຮົາກ່ຽວກັບ…….**



ໝັດ,ຄວາມໂຊກດີແນວ

ຄິດ: ເຂົ້າໃຈທີ່ຜິດກ່ຽວກັບການສຶກສາຜູ້ປະກອບການ

ຫລົງໄຫລ່ຄວາມຮັກກັບ

ບັນຫາ ການຄິດແບບອອກແບບ ແລະ ວິທີການສອນແບບ ລີນຫ້ອງຮຽນບໍລິຫານພຶດຕິກໍາ (ແລະ​ເຄື່ອງ​ມື​ອື່ນ​ໆ) ​ໃນ​ຫ້ອງ

​ຮ​ຽນ - ສິ່ງ​ທີ່​ຄວນ​ທຳ ແລະ ບໍ​ຄວນ

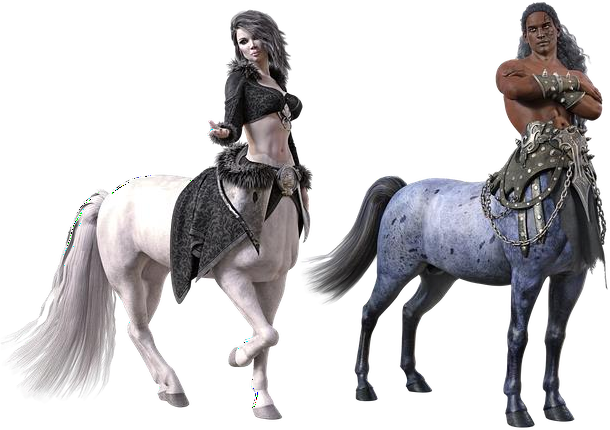
ການໃຊ້ເຄື່ອງມືຂອງຜູ້ປະກອບການ > "ສິລະປະທີ່ແທ້ຈິງ" ຂອງນະວັດຕະກໍາຜູ້ປະກອບການຂອງບໍລິສັດ > ການຝຶກອົບຮົມສໍາລັບຜູ້ສ້າງການປ່ຽນແປງພາຍໃນ​ເທັກ​ໂນການສຶກສາ, ການເປັນຜູ້ປະກອບການ ​ແລະ ການ​ສຶກ​ສາ​ການ​ເປັນ​ຜູ້​ປະ​ກອບ​ການ

# ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ຜິດກ່ຽວກັບການສຶກສາຜູ້ປະກອບການ

# ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ຜິດກ່ຽວກັບຜູ້ປະກອບການ

1. ການປະກອບອາຊີບເປັນຂະບວນການເສັ້ນຊື່. ການສຶກສາກໍ່ເຊັ່ນດຽວກັນ.

ຄັດຈາກ Neck, H., Neck, P. & Murray, L. E. (2020). ຜູ້ປະກອບການ ການປະຕິບັດ ແລະ ຄວາມຄິດ 2nd edition, SAGE Publications, Inc.



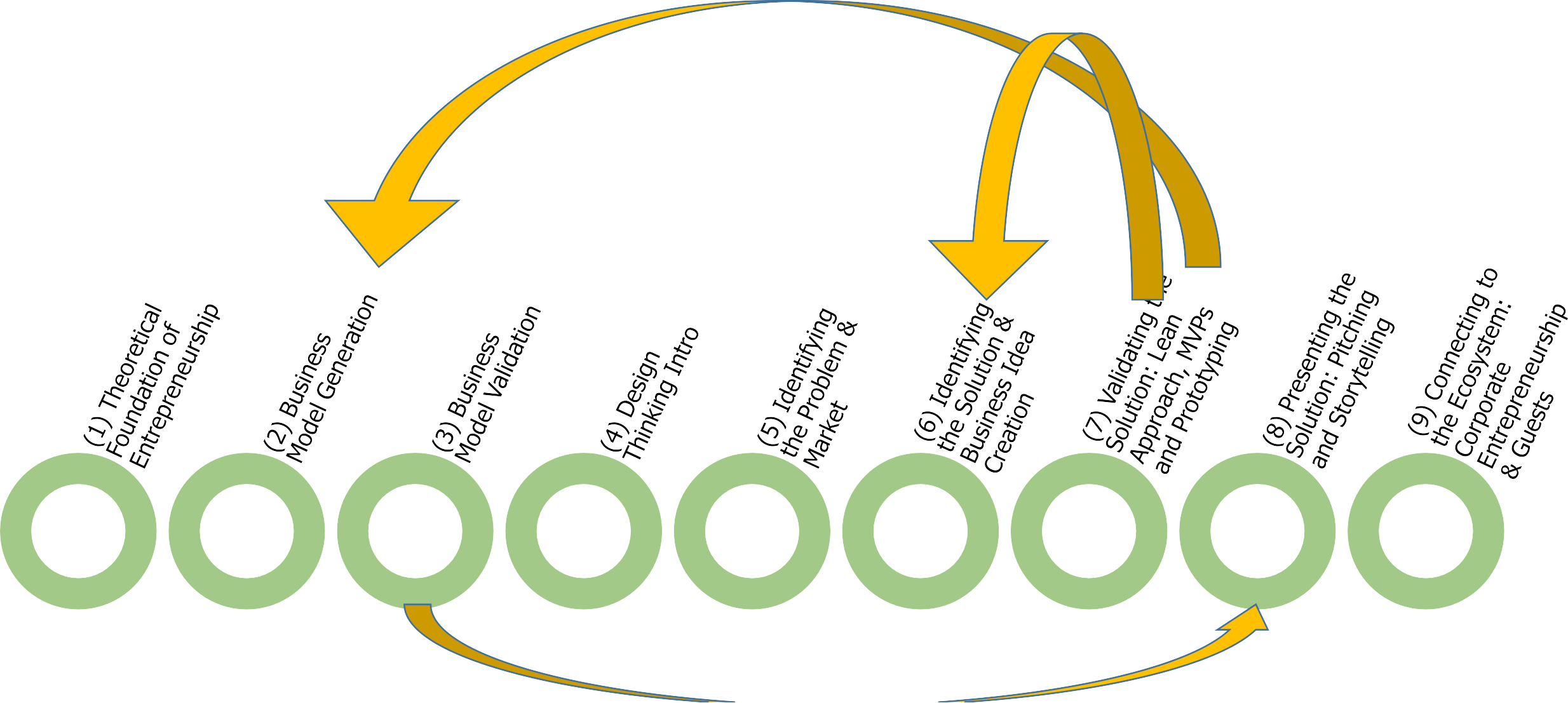
**ຂະບວນການຜູ້ປະກອບການແບບເສັ້ນຊື່: ທັດສະນະທີ່ລ້າສະໄຫມ**

* 1. ແນວຄວາມຄິດ ແລະ ແຜນທຸລະກິດ
  2. ຊອກຫານັກລົງທືນ ແລະ ແຫລ່ງທືນ

**ເວລາ ແລະ ເງີນ**

* 1. ສ້າງທີມ
  2. ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ
  3. ເລີ່ມທຸລະກິດ (ການຈັດສົ່ງລູກຄ້າຜູ້ທໍາອິດ)
  4. ພະຍາຍາມຂາຍ ແລະ ຊຸກຍູ້ໃຫ້ຕະຫຼາດ
  5. ອາດຈະລົ້ມເຫລວ
  6. 75% of ທຸລະກິດໃໝ່ ບໍ່ປະສົບຜົນສໍາເລັດ ເນື່ອງຈາກ HBR.

**ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ຫ້ອງຮຽນຕ້ອງການບາງຂະບວນການ ເພື່ອໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າຈະເຊື່ອມໂຍງຂັ້ນຕອນຕ່າງໆ ແລະ ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມສໍາຄັນຂອງ ການປ່ຽນແປງຄວາມຄິດ ແລະ ມີຄວາມຍືດຫຍຸ່ນກັບຫົວຂໍ້ຕ່າງໆ.**



ການ​ແກ້​ໄຂ​ທີ່​ມີ​ຄວາມ​ຖືກ​ຕ້ອງ​: ວິ​ທີ​ການ ແບບ​ລິນ MVPs ແລະ ການ​ສ້າງ​ຕົນ​ແບບ

ການເຊື່ອມຕໍ່ກັບກຸ່ມ​ບໍ​ລີ​ສັດ: ຜູ້ປະກອບການຂອງບໍລິສັດ ແລະບຸກຄົນທົ່ວໄປ

ການ​ນໍາ​ສະ​ເຫນີ​ການ​ແກ້​ໄຂ​:ປັບ​ສຽງ​ຂື້ນ ແລະ ການ​ເລົ່າ​ເລື່ອງ

ພື້ນຖານທິດສະດີຂອງຜູ້ປະກອບການ

ການກໍານົດວິທີແກ້ໄຂແລະການສ້າງແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດ

ການ​ນໍາ​ສະ​ເຫນີ​ແນວ​ຄິດ​ການ​ອອກ​ແບບ​

ການຜະລິດຕົວແບບທຸລະກິດ

ການກໍານົດບັນຫາແລະຕະຫຼາດ

ການກວດສອບຕົວແບບທຸລະກິດ



#**ຕົວຢ່າງ:**  **ຫ້ອງຮຽນບໍລິຫານພຶດຕິກໍາ** (BMC) **ໃນຫ້ອງຮຽນ**

* + - * **ປະສົບການຂອງເຈົ້າແມ່ນຫຍັງ?**
      * **ຕຶກອາຄານອັນໃດສຳຄັນທີ່ສຸດທັດສະນະຂອງເຈົ້າ?**

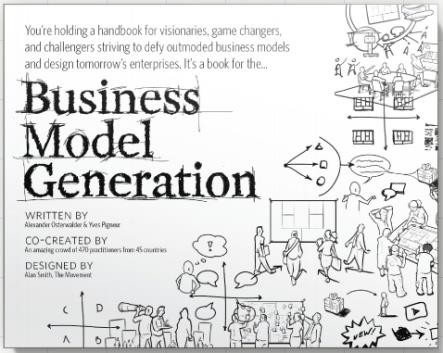
**ເຂົ້າໄປ**>> menti.com **> ໃຊ້ລະຫັດ 9284 7619**

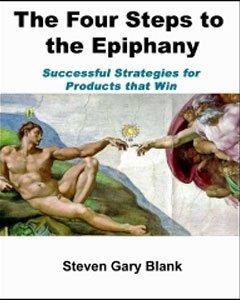
* + - * **ສິ່ງທີ​ຄວນເຮັດ ແລະ ບໍ່ຄວນເຮັດ?**

##### My 2 4 cents

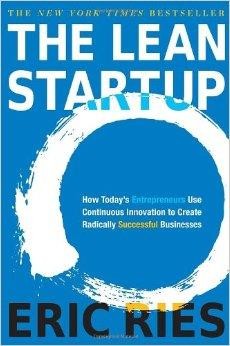
* ສຸມ​ໃສ່​​ນັກ​ສຶກ​ສາ​ຂອງ​ທ່ານ​ໃນ​ເບື້ອງ​ຂວາ​ > ເພື່ອໃຫ້​ບັນ​ລຸ​ການ​ແກ້​ໄຂ​ບັນ​ຫາ​ທີ່ເຫມາະສົມ(ໂດຍໃຊ້ VPC​, MVPs / ການ​ທົດ​ລອງ​, ຂະ​ບວນ​ການ​ພັດ​ທະ​ນາ​ລູກ​ຄ້າ​ ແລະ ​ອື່ນໆ​)
* ຄົ້ນຄິດສິ່ງໃໝ່ຈາກຫລາຍແງ່ມຸມ: ຢ່່າລືມກະແສລາຍໄດ້ຕ່າງໆ ຄູ່ຮ່ວມຮ່ວມມືຕ່າງໆ > ແນະນຳຮູບແບບຕ່າງໆ ແລະໃຊ້ການສ້າງຕົວແບບຢູ່ບ່ອນນີ້້ເຊັ່ນກັນ
* **ການເຮັດສໍາເລັດຄັ້ງທໍາອິດແມ່ນພຽງແຕ່ການເລີ່ມຕົ້ນ: ກວດສອບ ແລະ ເຮັດຊ້ໍາອີກເພື່ອໃຫ້ບັນລຸຜົນສໍາເລັດ, ເຮັດວຽກກັບເຄື່ອງມື, ປະດິດສ້າງດ້ວຍການນໍາໃຊ້ເຄື່ອງມື.**
* ປະສົມປະສານເຄື່ອງມື

**ວິທິການແບບລິນເພື່ອສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດໃໝ່**

1. **ຮູບແບບທຸລະກິດແບບແຄນວັສ**



1. **ການຫາລູກຄ້າ ແລະ ພັດທະນາ**



1. **ການພັດທະນາທີ່ຄ່ອງຕົວ**

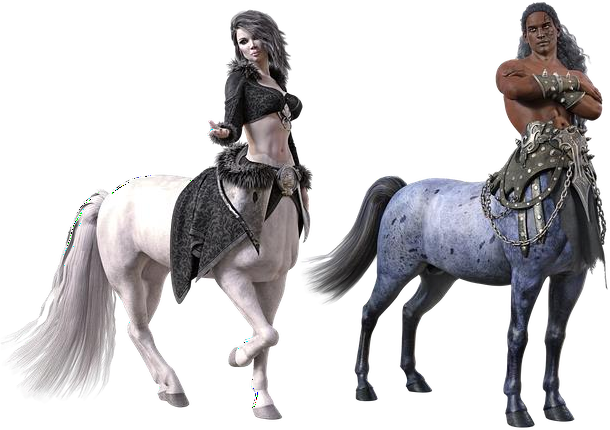
ການກວດສອບ ແລະ ການທົດສອບຮູບແບບທຸລະກິດຂອງທ່ານ:

**ຕົວ​ຢ່າງ ຂ​ອງ OWLET**

* + **ຜູ້ຊະນະການແຂ່ງຂັນຕົວແບບທຸລະກິດສາກົນ 2013**
  + > https[://vimeo.com/84423056](https://vimeo.com/84423056)
  + > **ການຕິດຕາມອົກຊີໃນເລືອດຂອງເດັກນ້ອຍ,ອັດຕາການເຕັ້ນຫົວໃຈ ແລະ ຂໍ້ມູນການນອນ.**
  + > **ຄວາມກ້າວຫນ້າຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງກັບການອອກແບບ ແລະ ການທົດສອບລະບົບ**

## **ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ຜິດກ່ຽວກັບການສຶກສາຜູ້ປະກອບການ**

1. ການປະກອບການທຸລະກິດເປັນຂະບວນການເສັ້ນຊື່.
2. ການປະກອບການແມ່ນສະຫງວນໄວ້ສໍາລັບຜູ້ເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ.

Adapted from Neck, H., Neck, P. & Murray, L. E. (2020). Entrepreneurship: The Practice and Mindset, 2nd edition, SAGE Publications, Inc.

**"ການເປັນ​ຜູ້ປະກອບບໍ່ພຽງແຕ່​ສໍາລັບຜູ້ປະກອບການ."**

Eric Ries



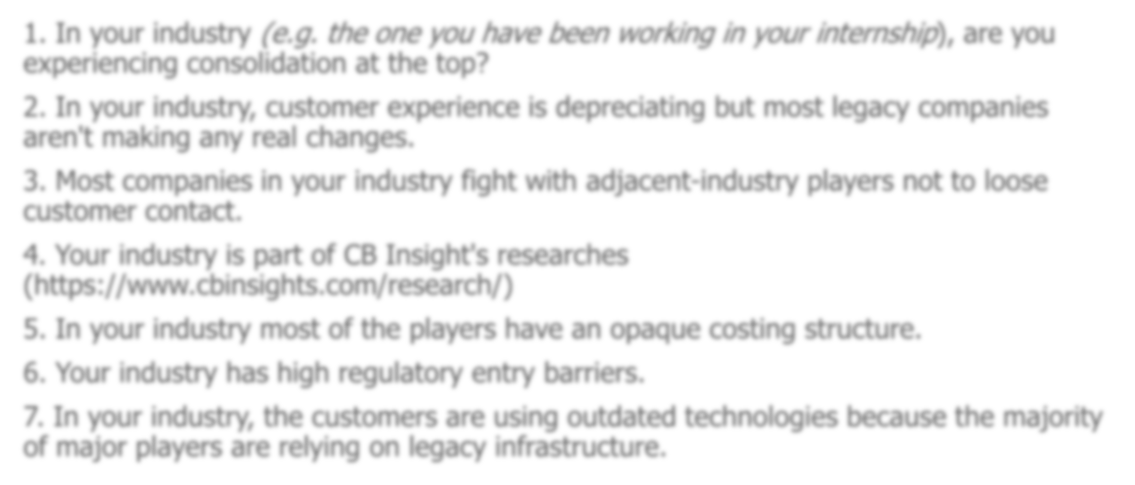
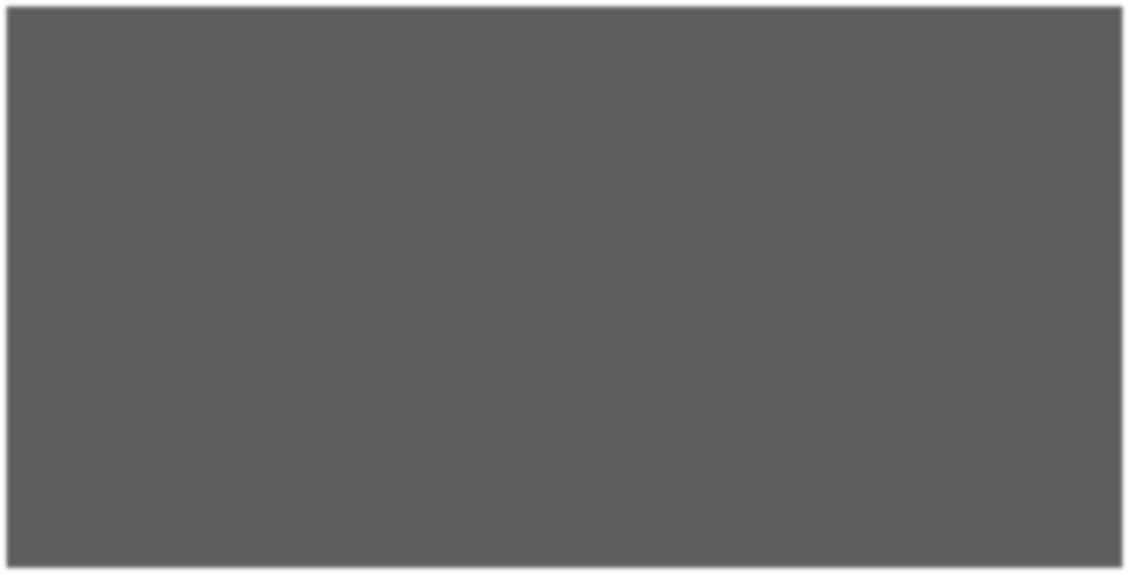
**ທັກສະການຜູ້ປະກອບການເປັນ**

**ຄວາມລັບສຸດຍອດສຳລັບນັກຮຽນຂອງທ່ານ**

**ເຮັດໃຫ້ມັນກ່ຽວຂ້ອງກັບນັກຮຽນຂອງທ່ານ,ບໍ່ວ່າພວກເຂົາຈະເປັນ**

**ຜູ້ປະກອບການໃນອະນາຄົດ ຫຼື ພະນັກງານ**

**ຕົວຢ່າງ >** ໃຫ້ພວກເຂົາສໍາພັດກັບຄວາມຮີບດ່ວນຂອງນະວັດຕະກໍາໃນສາຂາວິຊາຂອງພວກເຂົາ

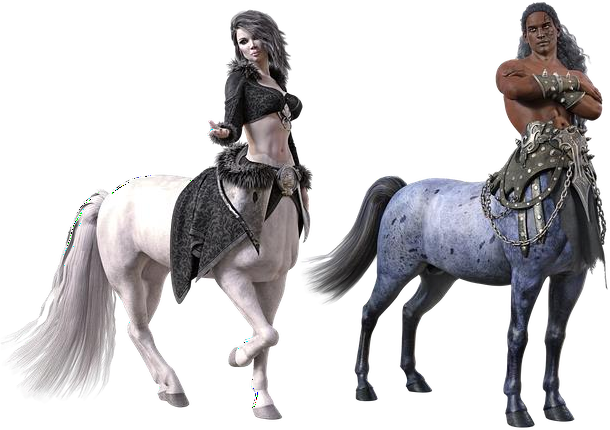


ແບບທົດສອບ**: “**ອຸດສາຫະກໍາຂອງຂ້ອຍແມ່ນພ້ອມສໍາລັບການປ່ຽນແປງຫລືບໍ່? **https://bit.ly/2Y8VmmH**

1. ໃນອຸດສາຫະກໍາຂອງທ່ານ (ເຊັ່ນ: ຄັ້ງຫນຶ່ງທີ່ທ່ານໄດ້ເຮັດວຽກໃນຕອນຝຶກງານຂອງທ່ານ), ແມ່ນທ່ານໄດ້ປະສົບກັບການລວມອໍານາດຈາກຂັ້ນເທີງບໍ່?
2. ໃນອຸດສາຫະກໍາຂອງທ່ານ,ປະສົບການຂອງລູກຄ້າແມ່ນຫຼຸດລົງແຕ່ບໍລິສັດເດີມສ່ວນໃຫຍ່ບໍ່ໄດ້ມີ

ການປ່ຽນແປງຫຍັງເລີຍ.

1. ບໍລິສັດສ່ວນໃຫຍ່ໃນອຸດສາຫະກໍາຂອງທ່ານຕໍ່່ສູ້ກັບອຸດສາຫະກໍາທີ່ຢູ່ໃກ້ຄຽງ ໂດຍບໍ່ໃຫ້ມີການ​ຕິດ​ຕໍ່​ລູກ​ຄ້າ​.
2. ອຸດສາຫະກໍາຂອງທ່ານແມ່ນສ່ວນຫນຶ່ງຂອງການຄົ້ນຄວ້າຂອງ CB (https://[www.cbinsights.com/research/)](http://www.cbinsights.com/research/))
3. ໃນອຸດສາຫະກໍາຂອງ ທ່ານບັນດາບໍລິສັດສ່ວນໃຫຍ່ມີໂຄງສ້າງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ບໍ່ຊັດເຈນ
4. ອຸດສາຫະກຳຂອງ ທ່ານມີອຸປະສັກດ້ານກົດລະບຽບສູງໃນການເຂົ້າ.
5. ໃນອຸດສາຫະກໍາຂອງທ່ານ,ລູກຄ້າແມ່ນກໍາລັງໃຊ້ເຕັກໂນໂລຢີທີ່ລ້າສະໄຫມຍ້ອນວ່າບໍລິສັດສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນອີງໃສ່ພື້ນຖານໂຄງລ່າງທີ່່ເກົ່າແກ່.De
6. **ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ຜິດກ່ຽວກັບການສຶກສາຜູ້ປະກອບການ**
   1. **ການປະກອບການເປັນຂະບວນການເສັ້ນຊື່.**
   2. **ການປະກອບການແມ່ນສະຫງວນໄວ້ສໍາລັບຜູ້ເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ.**
   3. **ຜູ້ປະກອບການມີບຸກຄະລິກລັກສະນະພິເສດ.**

Adapted from Neck, H., Neck, P. & Murray, L. E. (2020). Entrepreneurship: The Practice and Mindset, 2nd edition, SAGE Publications, Inc.

ບາງຄົນພຽງແຕ່ໂຊກດີກວ່າຄົນອື່ນບໍ?

* ທ່ານມີຄວາມຄິດແນວໃດ?

**ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ຜິດກ່ຽວກັບການສຶກສາຜູ້ປະກອບການ**

1. **ການປະກອບການເປັນຂະບວນການເສັ້ນຊື່.**
2. **ການປະກອບການແມ່ນສະຫງວນໄວ້ສໍາລັບຜູ້ເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ.**
3. **ປະກອບການມີບຸກຄະລິກລັກສະນະພິເສດ.**
4. **ການເປັນຜູ້ປະກອບການບໍ່ສາມາດສອນໄດ້ (ແຕ່ເປັນວິທີການທີ່ຕ້ອງໄດ້ປະຕິບັດ).**
5. **ຜູ້ປະກອບການແມ່ນຜູ້ທີ່ກ້າສ່ຽງທີ່ສຸດ (ບໍ່ແມ່ນ,ພວກເຂົາຄິດໄລ່ຄວາມສ່ຽງ).**
6. **ຜູ້ປະກອບແມ່ນແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າທີ່ເຂົາເຈົ້າໃຫ້ການຮ່ວມມື**

Adapted from Neck, H., Neck, P. & Murray, L. E. (2020). Entrepreneurship: The Practice and Mindset, 2nd edition, SAGE Publications, Inc.

**ການຮ່ວມກັນມືກຸ​ນ​ແຈ​ທີ່ສໍາຄັນ-ໃນຫ້ອງຮຽນກໍ່ເຊັ່ນດຽວກັນ**

* ການບັນຍາຍແມ່ນຄວາມພະຍາຍາມຮ່ວມກັນ: ນໍາມາ ແລະ ຂໍໃຫ້ຄໍາຫມັ້ນສັນຍາ
* ຄໍາຕິຊົມ - ແມ່ນແລ້ວ, ພວກເຮົາສາມາດ! (ແລະ​ບໍ່​ໄດ້​ລໍ​ຖ້າ​ສໍາ​ລັບ​ການ​ສິ້ນ​ພາກ​ຮຽນ​)
* ການຮ່ວມສ້າງ: ຄວາມຄິດທີ່ໂດດດ່ຽວ, ວຽກງານໂຄງການແມ່ນສິ່ງທີ່ຂາດບໍ່ໄດ້
* ບໍ່ຄວນສອນເລື່ອງການເປັນຜູ້ປະກອບການ > ສອນການເປັນຜູ້ປະກອບການທີ່ປະສົບຜົນສໍາເລັດ
* ຍອມຮັບຄວາມລົ້ມເຫລວ ແລະ ຮຽນຮູ້, ໃນເວລາສອນ (ທົດລອງດ້ວຍຕົວເອງເຊັ່ນກັນ)
* ທ້າທາຍນັກຮຽນ, ອະນຸຍາດໃຫ້ພວກເຂົາທ້າທາຍເຈົ້າ

**ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ຜິດກ່ຽວກັບການສຶກສາຜູ້ປະກອບການ**

1. ການປະກອບການເປັນຂະບວນການເສັ້ນຊື່.
2. ການປະກອບການແມ່ນສະຫງວນໄວ້ສໍາລັບຜູ້ເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ.
3. ປະກອບການມີບຸກຄະລິກລັກສະນະພິເສດ.
4. ການເປັນຜູ້ປະກອບການບໍ່ສາມາດສອນໄດ້ (ແຕ່ເປັນວິທີການທີ່ຕ້ອງໄດ້ປະຕິບັດ).
5. ຜູ້ປະກອບການແມ່ນຜູ້ທີ່ກ້າສ່ຽງທີ່ສຸດ (ບໍ່,ພວກເຂົາຄິດໄລ່ຄວາມສ່ຽງ).
6. ຜູ້ປະກອບແມ່ນແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າທີ່ເຂົາເຈົ້າໃຫ້ການຮ່ວມມື
7. **ຜູ້ປະກອບການວາງແຜນຫຼາຍກວ່າທີ່ເຂົາເຈົ້າປະຕິບັດ**
8. **ການປະກອບການບໍ່ແມ່ນທັກສະຊີວິດ.**

Adapted from Neck, H., Neck, P. & Murray, L. E. (2020). Entrepreneurship: The Practice and Mindset, 2nd edition, SAGE Publications, Inc.

**ມັນບໍ່ແມ່ນ "ພຽງແຕ່​ເປັນ" ທັກສະຊີວິດ, ແຕ່​ເປັນຄວາມ​ຄິດ**

**ໝັດ???**

**ປະ​ເດັນສໍາ​ຄັນ​ສຸດ​ທ້າຍ​**

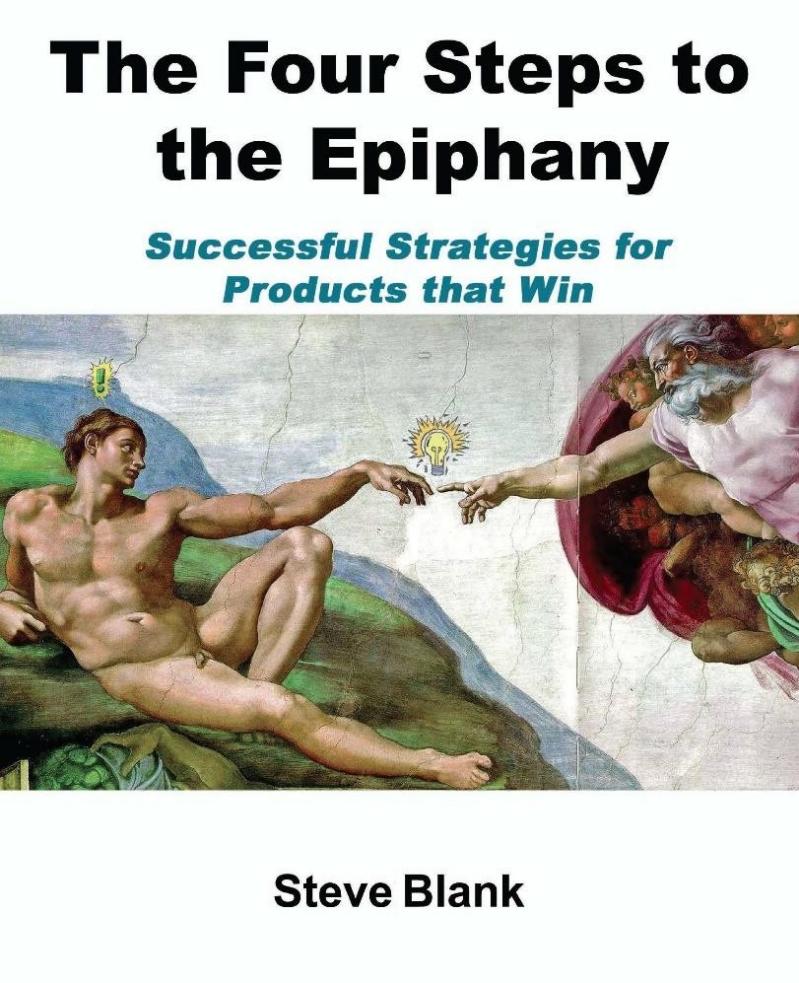
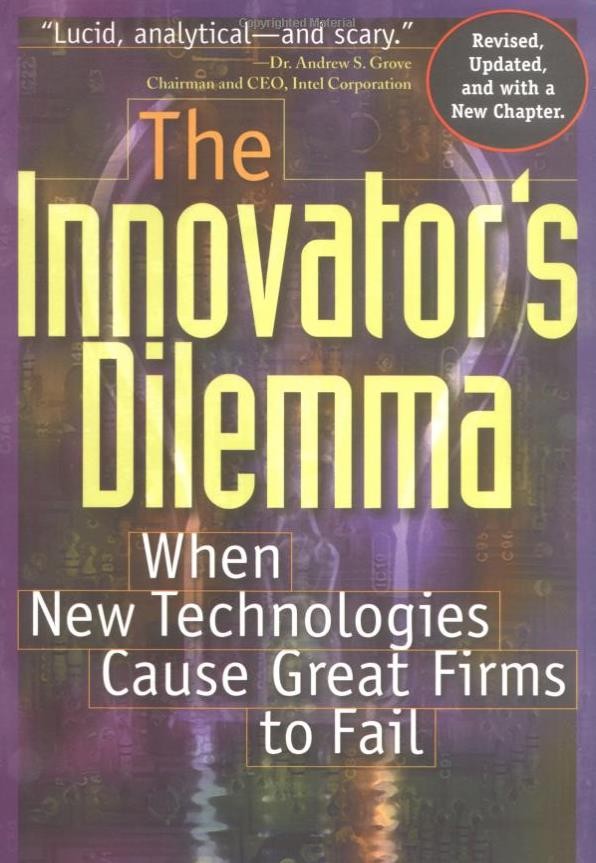
1. ການສອນການເປັນຜູ້ປະກອບການແມ່ນຄ​ວາມ​ສາ​ມາດ​ພິ​ເສດ – ນັກຮຽນມີຄວາມກະຕືລືລົ້ນໄດ້ ງ່າຍ ແລະ ເຈົ້້າຂະຫຍາຍເຄືອຂ່າຍຂອງຕົນເອງ
2. ປັບປຸງແລະທ້າທາຍຄວາມ​ເຊືຶ່ຶອ​ທີ່​ຜິດກ່ຽວກັບການສຶກສາການເປັນຜູ້ປະກອບການຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງເພື່ອ

ປັບປຸງວິທີການສິດສອນຂອງທ່ານ

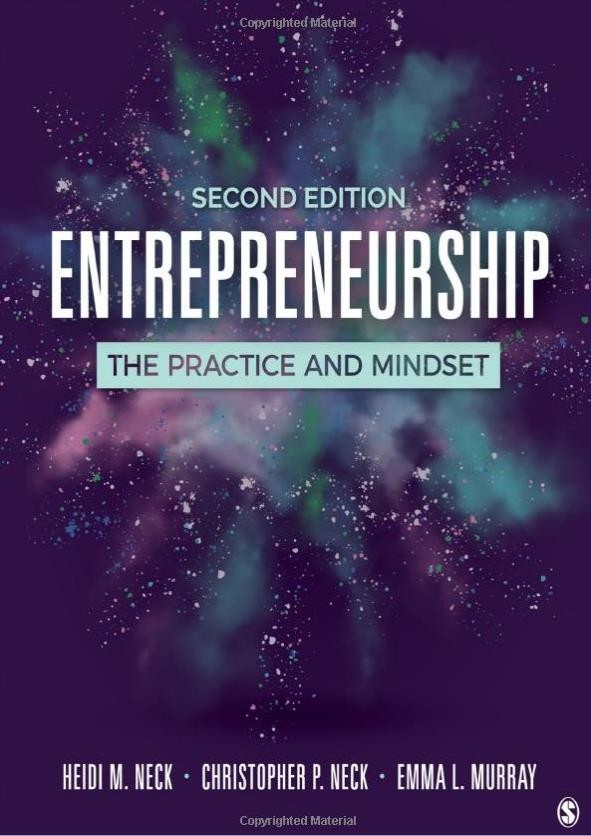
1. ສິ່ງ​ກິດ​ຂ​ວາ​ງ​ແມ່ນ​ຢູ່​ໃກ້​ຕົວ​ກັບ​ທຸກ​ອຸດ​ສະ​ຫະ​ກຳ ຫລື ທຸ​ລະ​ກິດ – ກະ​ກຽມ​ຄວາມ​ພ້ອມ​ໃຫ້​ດີທາງ​​ດ້ານ​ທັກ​ສະ​ການ​ປະ​ກອບ​ການ ເພື່ອ​ພັດ​ທະ​ນາ​ຮ່ວມ​ກັນ​ເພື່ອ​ການ​ສຶກ​ສາ​ຂັ້ນ​ສູງ

**ແມ່ນ​ຫຍັງປະ​ເດັນສໍາ​ຄັນ​ສຸດ​ທ້າຍ​?**

**ແນະນໍາປຶ້ມ​ບາງ​ເຫລັ້ມ**



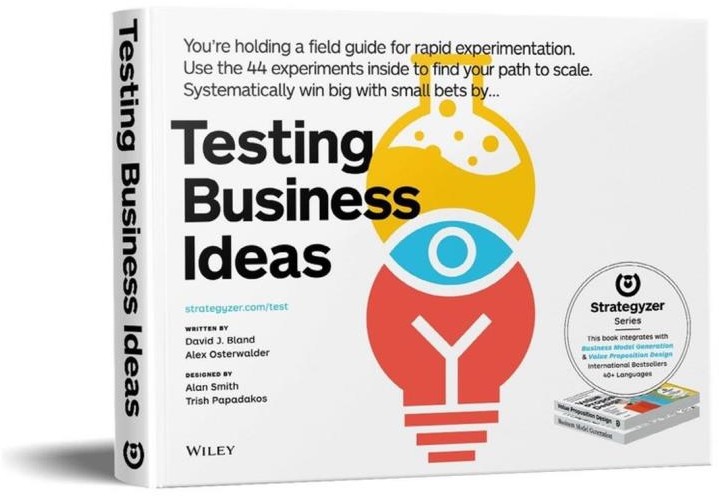
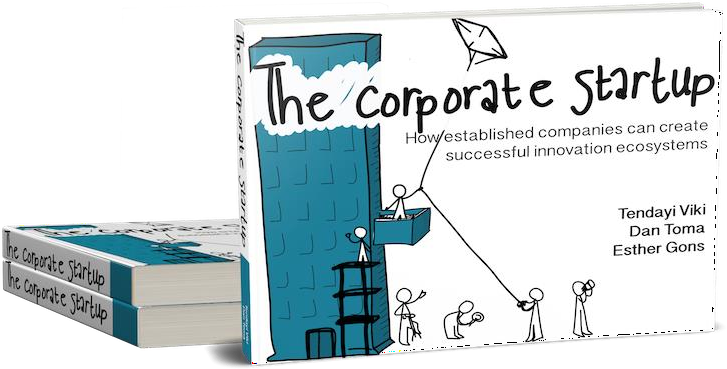
**ຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຂອງຜູ້ປະດິດສ້າງ**

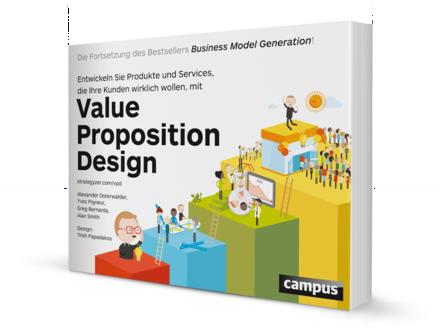
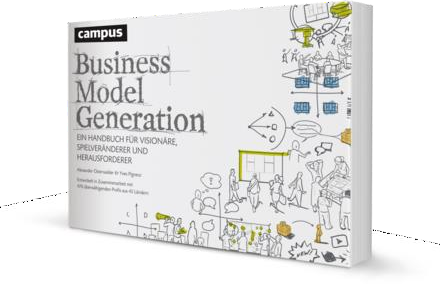


ການ​ປະ​ກອບ​ການການ​ປະຕິ

​ບັດ ແລະ ຄວາມ​ຄິດ

ເມື່ອເຕັກໂນໂລຢີໃຫມ່ເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດທີ່ຍິ່ງໃຫຍ່ລົ້ມເຫລວ





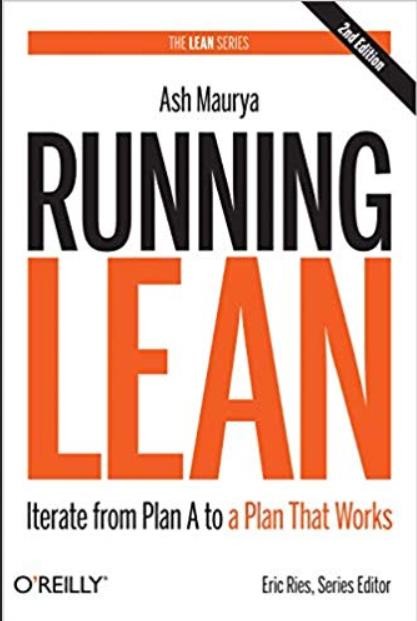
**ການເລີ່ມຕົ້ນບໍລິສັດ**

**ການອອກແບບການສະເຫນີ**

**ມູນຄ່າ**

**ການ​ທົດ​ສອບ​ແນວ​ຄວາມ​ຄິດ​ທຸ​ລະ​ກິດ​**

**ການຜະລິດຕົວແບບທຸລະກິດ**

## **ເອ​ກະ​ສານ​ອ້າງ​ອີງ**

* Bland, D.J., Osterwalder, A. (2020). Testing Business Ideas. (Strategyzer), John Wiley & Sons, Inc.
* Blank, Steve (2013): The Four Steps to the Epiphany: Successful strategies for products that win. K&S Ranch
* Christensen, C. (1997). The innovator’s dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail, Harvard Business Review Press.
* Kim, W.C., Mauborgne, R. (2006). Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant

(2006).

* Lewrick, M., Link, P., Leifer, L. (2018): The Design Thinking Playbook. John Wiley & Sons, Inc.
* Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010): Business Model Generation. (Strategyzer), John Wiley & Sons, Inc.
* Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernada, G., Smith, A., Papadakos, T. (2014). Value Proposition Design: How to Create Products and Services

Customers Want (Strategyzer), John Wiley & Sons, Inc.

* Neck, H.; Neck, P. & Murray, L. E. (2020). Entrepreneurship: The Practice and Mindset, 2nd edition, SAGE Publications, Inc.
* Ries, E. (2011). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses.
* Ries, E. (2017). The Startup Way: How Modern Companies Use Entrepreneurial Management to Transform Culture and Drive Long-Term Growth.
* Toma, D., Gons, E. & Viki, T. (2017). The Corporate Startup: How established companies can develop successful innovation ecosystems,

Valmedianet.

* Toma, D. & Gons, E. (2021). Innovation Accounting. A practical guide measuring your innovation ecosystem´s performance.
* Viki, T. (2020). Pirates in the Navy

And many more…

## ​**ຂອບ​ໃຈ!**

* ໃຫ້ເຮົາຕິດຕໍ່ກັນ

<https://www.linkedin.com/in/christian-friedl/>