|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ПЛАТФОРМА РОСТА**  **ЭКСПРЕСС ДИАГНОСТИКА СТАРТАПА** growth.sk.ru |  |

|  |
| --- |
| **Важно!**  **Прохождение диагностики позволит вам получить сфокусированный пошаговый план выхода на цель через 6 месяцев. Также при прохождении пошагового плана у вас появится возможность вступить с презентацией перед Фондами и нашими партнерами. Ждем заполненную анкету!** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Дата диагностики (ДД.ММ.ГГГГ)** | **Наименование компании** | **ОРН компании  (при наличии)** | **ФИО  представитель компании** | **E-mail  представитель компании** | **Телефон представитель компании** |
| *{{date}}* | *{{company\_name}}* | *{{company\_ogrn}}* | *{{representative\_name}}* | *{{email}}* | *{{phone}}* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ** *(заполняется проектом)* | | |
| **Отрасль деятельности:** | *{{industry}}* | |
| **Описание продукта/услуги:** | *{{description}}* | |
| **Ссылка на сайт/ продуктовый каталог:** | *{{website}}* | |
| **Технология, лежащая в основе продукта:** | *{{technology}}* | |
| **Объем продаж за последние  12 месяцев:** | *{{sales}}* | |
| **Ссылка на презентацию** | *{{presentation}}* | |
| **Ключевые планируемые результаты до конца года:** | *{{goals}}* | |
| **Поиск инвестиций до конца года (какой объем)** | *{{investment}}* | |
| **Опишите текущую стадию или ситуацию в компании, какой запрос сейчас на поддержку** | *{{current\_stage}}* | |
| **Какая цель компании на ближайшие 6 месяцев и год, опишите за счет чего планируете достигать цели** | *{{six\_month\_plan}}* | |
| 1. **ИНФОРМАЦИЯ О МЕНТОРЕ** | | |
| **ФИО** | {{full\_name}} | C:\Users\dima\Desktop\pic.png |
| **Должность** | {{position}} |
| **Опыт** | {{experience}} |
| **Компетенции** | {{skills}} | |
| **Достижения** | {{achievements}} | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **ДАННЫЕ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ** | | | | |
| **Продажи (воронка, CRM, составление плана продаж, управление подразделением продаж), продвижение и маркетинг, анализ конкурентов** | **Точка А (Текущее состояние):**   * *На какой стадии развития компания, сколько клиентов на текущий момент* * *ICP (опишите основное ядро вашей целевой аудитории) - сегмент, направления, должность* * *Цикл сделки* * *Потенциальные рынки развития (РФ, СНГ, международные рынки)* * *Средний чек продажи, градация продуктов* * *Модель продажи (saas, on prem)* * *Есть ли маркетинг на текущий момент, какой?* * *Сколько лидов приходит через маркетинг технологии на текущий момент?* | **Барьер:**  *Какие ключевые ограничения вы видите в развитии продаж? Напишите списком, с какими сложностями вы столкнулись на текущий момент с продажами?* | **Точка Б (цель)**  *Поле для заполнения* | **Задачи, действия, шаги (рекомендации)**  *Как преодолеть барьер или действия по достижению цели* |
| **Технология, инновационность, зрелость, продукт** | **Точка А(Текущее состояние):**   * *В чем суперсила вашей технологии и как она решает конкретную проблему на рынке?* * *На какой стадии развития ваша технология и какие планы по её апгрейду?* * *Чем ваш продукт/услуга выделяется на фоне конкурентов и какую уникальную пользу приносит клиентам?* * *Какие риски и ограничения есть у вашей технологии и как вы собираетесь с ними справляться?* * *Как вы измеряете успех своего продукта/услуги и какие метрики подтверждают его ценность для пользователей?* | **Барьер:**  *Какой барьер сейчас в развитии продукта.*  *Чего не хватает в разработке или применении технологии?* | **Точка Б (цель)**  *Поле для заполнения* | **Задачи, действия, шаги (рекомендации)**  *Как преодолеть барьер или действия по достижению цели* |
| **Финансы и инвестиции, текущий финрез, инвест. стратегия, и учет** | **Точка А (Текущее состояние)**   * *Каковы основные источники вашего дохода?* * *Какие у вас текущие финансовые показатели (выручка, прибыль, затраты)?* * *Как вы привлекали инвестиции раньше?* * *Какие методы учета и контроля финансов вы используете и как следите за соответствием планов и фактических показателей?* | **Барьер:**  *Какая у вас стратегия по привлечению инвестиций на будущее?*  *Сколько денег нужно сейчас и на что?* | **Точка Б (цель)**  *Поле для заполнения проектом* | **Задачи, действия, шаги (рекомендации)**  *Как преодолеть барьер или действия по достижению цели* |
| **Команда и ценности, организационная культура, рекрутмент, построение команды, развитие и оценка сотрудников и пр.** | **Точка А (Текущее состояние):**   * *В чем вы видите сильные и слабые стороны вашей команды?* | **Барьер:**  *Какие дополнительные навыки или компетенции вам нужны для усиления команды?* | **Точка Б (цель)**  *Поле для заполнения проектом* | **Задачи, действия, шаги (рекомендации)**  *Как преодолеть барьер или действия по достижению цели* |

|  |
| --- |
| 1. **СФОКУСИРОВАННЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ** |

**Цель:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Цель на ближайшие 6 месяцев** | **Действия для достижения цели** | **Ресурсы** | **Ресурсы или ответственный**  *Сотрудник, специалист, бюджет, внешний консультант или подрядчик* |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Барьеры и их преодоление**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Цель на ближайшие 6 месяцев** | **Шаги по решению** | **Ожидаемый результат** | **Ресурсы или ответственный**  *Сотрудник, специалист, бюджет, внешний консультант или подрядчик* |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Очень важно представителю стартапа пройти по ссылке и подтвердить, что диагностика была проведена** [**https://growth.sk.ru/confirmation**](https://growth.sk.ru/confirmation)

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ДИАГНОСТИКЕ** | |
| **Контакты для консультаций по сценарию** | * **Телефон: +7 495 956 00 33 [ext. 2513]** * **Email: Growth@sk.ru** |
| **Платформа консультаций стартапов «Сколково»** | **ПЕРЕЙТИ НА  ПЛАТФОРМУ** |
| **Запись на консультации по работе платформы\***  *\*Рекомендуем проходить диагностику каждые 6 месяцев  или при постановке новой цели* | **ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА ДИАГНОСТИКУ** |

**Важно!**

**После проведения диагностической сессии и получениям вами файла заключения мы свяжемся с вами для обсуждения деталей прохождения пошагового плана.**