|  |  |
| --- | --- |
| Проблема | % |
| Большая конкуренция на рынке | 5,88% |
| Неизвестность компании | 17,65% |
| Неизвестный проект | 7,35% |
| Непонимание того, как должен развиваться проект (с чего начать и как правильно постепенно двигаться дальше) | 1,47% |
| Нет на первых этапах финансовой составляющей | 2,94% |
| Низкий контроль за персоналом | 5,88% |
| Отсутствие возможности нетворкинга(общения со специалистами в сфере) | 7,35% |
| Отсутствие дисциплинирующих факторов(качество и своевременность сдачи работ) | 7,35% |
| Отсутствие каналов финансирования - спонсоров, инвесторов, собственных средств | 17,65% |
| Отсутствие менторов | 7,35% |
| Отсутствие необходимого количества времени | 4,41% |
| Отсутствие реальных мотиваторов для команды | 5,88% |
| Отсутствие четкого понимания направления монетизации и маркетинга | 4,41% |
| Так как нет офиса, помещения | 2,94% |
| Трудно найти аудиторию, если проект не имеет четкие ориентиры (на какую аудиторию рассчитывают, какой конкретный вид продуктов/услуг предоставляют, запоминающаяся подача и т.д.) | 1,47% |
| **Итого** | **100,00%** |

