**Карта формирования идеи**

(idea map)

| **Аудитории**  (те, с кем есть или был контакт, и до них легко дотянуться) | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Кто преимущественно мои друзья | |  | | | |
| 1. Кто мои коллеги по предыдущим и текущему месту работы | |  | | | |
| 1. Кто мои старые и текущие клиенты | |  | | | |
| 1. Кто мои подписчики в соцсетях | |  | | | |
| 1. Доступ к каким еще аудиториям   у меня есть | |  | | | |
| **Свои проблемы**  (то, что мешает больше всего достичь своих целей. То, за что  заплатил бы сам кому-то другому, если бы он сделал это за тебя) | | | | | |
|  | | | | | |
| **Изменения** (то, что влияет на твою или интересную тебе отрасль прямо сейчас) | | | | | |
| **Технологии** | | | **Поведение людей** | | |
|  | | |  | | |
| **Законодательство** | | | **Экономическая или политическая ситуация** | | |
|  | | |  | | |