Помощь по заполнению ТРЭКШН-карты

**1.    Что должно быть написано в столбце статус этапа?**

Если вы кликните в ячейке соответствующего этапа там появятся опции: «пройден / не пройден». Соответственно, если значения данных в ячейке «Описание» *Сегмент: (наименование) Модель (B2C, B2B): Технологическое направление: Рынок:(НТИ) Доход потребителя (тыс.руб./мес.) Количество потребителей:* - внесены значит выбирается опция «пройден» и можно оценивать следующий этап

**2.    Сколько сегментов должно быть описано в строке 1?**

Это на усмотрение проектанта. Если он сделал один – хорошо. Если больше, то тоже хорошо. Но нужно иметь ввиду, что каждый новый сегмент предусматривает новый продукт, и, соответственно, новый или дополнительный раздел в бизнес-плане. Т.е. трудоемкость такой работы увеличивается кратно количеству выбранных сегментов. Просто может не хватить время. И еще: можно привести несколько описаний сегментов, а выбрать один, аргументируя тем, что рынок больше, потребитель более обеспеченный, т.е. легче новый продукт продвинуть.

**3. У нас социальный проект. Что нам писать в ячейке доход?**

Почему для социального проекта доход не важен? Он получает услугу или какой-то продукт. Хорошо. Но тот кто этот продукт или услугу делает, он же должен взять где то средства на изготовление. Ну какой может быть бизнес-план тогда без финансовой составляющей? Хорошо, но должен быть плательщик и заинтересованные люди в этом соц проекте. Бизнес в социальной сфере точно также подразумевает прибыль. Иначе это волонтерский проект, тогда зачем акселерация идите и оказывайте простую услугу.

**4.    Что такое Технологическое направление?**

Это та технология, которую вы хотите применить: Интернет вещей (IoT), искусственный интеллект (AI) или просто IT т.д. Направление сегмента – это Рынок НТИ (см направление НТИ на сайте АСИ: Хелснет, Аэтонет, Фуднет, Нейронет и т.д https://nti2035.ru/markets/)

**5. Что является подтверждением гипотез целевого сегмента и как его получить?**

Когда реально предприниматели хотят выделить сегмент с близкими потребностями и проблемами, то проводят интервью с представителями этих сегментов. Например, взяли группу 10 человек и задают им 10 вопросов заранее подготовленных. Подтверждением может быть заключением нескольких экспертов. А также - подтвержденные статистические данные.

**6. Нужно ли заполнять строки 3 и ниже пока нет подтверждения гипотез целевого сегмента?**

В строгом смысле пока не сделал 1 этап не с чем идти на 2. Однако в рамках акселерационной программы рекомендуем всё же попробовать заполнить карту хотя бы в первом приближении.

**7. Минимально жизнеспособный продукт (это строка 7) нужно описывать, что мы считаем MVP? Что имеется в виду под формулировкой MVP?**

MVP Minimal Viable Product (минимально жизнеспособный продукт) — тестовая версия товара, услуги или сервиса. Это может быть макет, небольшое по объему ПО, небольшое описание услуги, любая иллюстрация, схема на слайде, короткое видео и т.д., что может продемонстрировать как созданный продукт или услуга должна работать. То, что можно изобразить в наших условиях цейтнота времени, знаний и т.д. Пусть это будет что угодно, но потратить на это время ну час или два. Не больше.

**8. Что писать в столбце комментарии / рекомендации? Кто должен там что-либо писать?**

В комментарии пишет трекер или эксперт. Если в ячейке статуса трекер поставил опцию «не пройден», то в рекомендации напишите, не указан рынок НТИ или количество потребителей или доход.