

# Чек-лист запуска 12-недельного года

От видения до первой WAM-встречи за 5 дней

12-недельный год — это система выполнения, а не планирования. Вместо годовых планов, которые теряют актуальность к марту, вы работаете 12-недельными циклами. Каждый цикл = 1 год в миниатюре: цели, тактики, подотчетность, результат.

Система основана на методологии 12 Week Year Брайана Трейси и Марка Торна. За 12 недель произойдет больше, чем за год традиционного планирования, потому что вы будете:

- работать с конкретными, измеримыми целями;
- отслеживать lead-индикаторы (действия, которые ведут к результату);
- еженедельно встречаться и отчитываться (WAM);
- корректировать стратегию по фактическим данным, а не ощущениям.

## Неделя 0 — Подготовка (до старта цикла)

---

- Определить видение на 3 года: где вы хотите быть через 3 года? (бизнес, продукт, команда, личное)
- Сформулировать 3 цели на 12 недель (не больше!). Каждая цель: конкретная, измеримая, с дедлайном — конец 12 недель.
- Для каждой цели определить Lag-индикаторы (результат, который хотим получить)
- Для каждой цели определить Lead-индикаторы (действия, которые ведут к результату)
- Расписать тактики на первые 4 недели (конкретные действия под каждую цель, по неделям)
- Создать scoreboard — таблица для отслеживания lead/lag по неделям (Excel или Google Sheet)
- Назначить WAM-встречу в календаре (еженедельно, 30 минут, одно и то же время)

- Определить формат отчёта: каждый участник заполняет до встречи
- Распечатать/повесить цели на видном месте

## День 1 — Старт цикла

---

- Каждый участник озвучивает свои 3 цели и lead-индикаторы команде
- Проверить: все ли цели конкретны и измеримы?
- Проверить: lead-индикаторы — это действия, которые Ты контролируешь?
- Договориться о правилах WAM (30 мин, без оправданий, только факты)
- Определить ведущего WAM

## Неделя 1 — Первая WAM-встреча

---

- Провести WAM по скрипту (см. «Скрипт встречи WAM» в приложении)
- Каждый отчитался по тактикам недели
- Lead-индикаторы зафиксированы в scoreboard
- Тактики на неделю 2 определены
- Ретро: что сработало/не сработало в формате встречи?

## Недели 2–4 — Наладка ритма

---

- WAM проводится каждую неделю без пропусков
- Scoreboard заполняется регулярно
- Тактики конкретны и измеримы (не «поработать над X»)
- Lead-индикаторы отслеживаются — видна динамика
- Появляется привычка: отчёт → план → действие

## Недели 5–8 — Углубление

---

- Промежуточный обзор: цели всё ещё актуальны?
- Lead-индикаторы корректируются по факту (что работает / что нет)
- Участники привыкли к формату — встреча проходит за 25–30 минут

- Первые lag-результаты видны
- Корректировка тактик на основе данных, а не ощущений

## Недели 9–12 — Финишная прямая

---

- Ускорение: фокус на незакрытые цели
- Еженедельный обзор: «Что я могу сделать на этой неделе, чтобы закрыть цель?»
- Подготовка к ретроспективе цикла
- Планирование следующего 12-недельного цикла (повторить Неделю 0)

## Ретроспектива цикла (после 12 недель)

---

- Оценить каждую цель: достигнута / частично / не достигнута
- Посчитать execution score: % выполненных тактик за 12 недель (цель: 85%+)
- Проанализировать: какие lead-индикаторы реально двигали результат?
- Зафиксировать 3 главных урока цикла
- Определить, что переносить в следующий цикл, а что отбросить

## Частые ошибки

---

Больше 3 целей	Безжалостно выбирать. Всё остальное — в бэклог
Размытые тактики	«Поработать над маркетингом» — это не тактика. Конкретика: «Сделать 10 холодных звонков» — вот это да
Пропуск WAM	Встреча в календаре — священна. Нет ведущего — назначить замену
Только lag без lead	Lead-индикаторы — ваш руль. Без них вы слепы. Включайте их в каждую цель
Нет scoreboard	Без цифр подотчетность невозможна. Создайте одну таблицу для всей команды
Перфекционизм	85% execution = отличный результат. 65% = проблема. Гонитесь за 85–90%, а не за идеалом

# Приложение: Скрипт встречи WAM (30 минут)

---

## Что такое WAM?

Weekly Accountability Meeting — еженедельная встреча команды (5–15 человек), на которой каждый отчитывается о прогрессе по своим 3 целям.

## Состав встречи

### Ведущий WAM (модератор)

Отвечает за время, повестку и энергию встречи. Нейтрален, не защищает свои результаты.

### Участники

Заполняют форму отчета до встречи. На встрече озвучивают результаты по lead-индикаторам и тактикам.

## Форма отчета (заполнить до встречи)

Фамилия, имя: \_\_\_\_\_

Неделя: \_\_\_\_ / 12

Цель 1:

Lead-индикатор: \_\_\_\_\_ Результат: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Цель 2:

Lead-индикатор: \_\_\_\_\_ Результат: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Цель 3:

Lead-индикатор: \_\_\_\_\_ Результат: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

## Хронометраж встречи (30 минут)

0–2 мин: Ведущий озвучивает цели встречи и напоминает правило: без оправданий, только факты.

2–27 мин: Каждый участник отчитывается (3–4 минуты на человека): озвучивает lead-индикаторы за неделю, результаты и планы на следующую неделю. Остальные слушают, не перебивают.

27–30 мин: Закрытие. Ведущий благодарит, фиксирует дату следующей WAM, вся информация идёт в scoreboard.

## Правила WAM

Нет оправданий. Если lead-индикатор не достигнут, скажите «не выполнено» и перейдите к следующему.

Только факты. Результаты по цифрам, не по ощущениям.

Честность выше статуса. Даже если вы CEO — результаты публичны.

Нет асинхрона. Встреча в одно время каждую неделю — это святое.

## **Метрика успеха встречи**

**Execution Score = (Количество выполненных lead-индикаторов / Всего lead-индикаторов за неделю) × 100%**

Цель: 85%+ каждую неделю.