

# Скоринг качества маяка

Оцениваю по четырём осям. Складываю баллы — **сумма > 10 = топ-маяк, в приоритет на распределение.**

## 1. Размер

- Компании по выручке: 0,5 млрд (1) / 1 млрд (2) / 30 млрд+ (3)
- Лидеры мнений по охвату: 0,5 млн (1) / 1 млн (2) / 1 млрд+ (3)

## 2. Партнёрская зрелость

- Строит экосистему (3)
- Делает profit-share сделки (2)
- Есть живые пилоты (1)
- «Крупный в вакууме», без опыта партнёрств (0)

## 3. Температура связи скаута с маяком

- Есть закрытая совместная сделка / кейс (4)
- Что-то делают вместе сейчас (3)
- Есть история общения (2)
- Знаем, где взять контакт (1)

## 4. Уровень контактного лица

- Владелец (3)
- C-level (2)
- Топ-управляющий (1)
- Подчинённый / линейный менеджер (0)

---

**Максимум: 13 баллов. Топ-маяк: 11+.**

Логика порога: чтобы попасть в топ, нужно тащить минимум по двум осям одновременно (например, крупная компания + закрытая совместная сделка, или экосистема + C-level контакт). Случайно набрать 11 баллов по одной сильной оси нельзя — это отсекает «вроде крупных, но мёртвых» и «тёплых, но мелких».

