

Скоринг качества фаундера

Та же логика: складываю баллы — **сумма > 12 = топ-фаундер, в приоритет на распределение скаут-внимания.**

1. Фаундер

- Серийный, есть экзит / известное имя в нише (3)
- Серийный, есть опыт продаж в B2B (2)
- Первый стартап, был опыт в найме на профильной позиции (1)
- Первый стартап, нет релевантного опыта (0)

2. Продукт

- Зрелый, есть явная дифференциация от конкурентов (3)
- Рабочий, есть платящие клиенты (2)
- MVP, платящих ещё нет (1)
- Только идея / питч-дек (0)

3. Трекшн

- 10+ млн ₽/мес MRR или x2 YoY (3)
- 1–10 млн ₽/мес MRR (2)
- До 1 млн ₽/мес или единичные платящие клиенты (1)
- Выручки нет (0)

4. Запрос по маякам

- Названы конкретные маяки + идеальный клиент + триггерное событие (3)
- Названы 1–3 конкретных маяка, обмен размыт (2)
- Знает нишу маяков, конкретных не называет (1)
- «Нужны клиенты на B2B» (0)

5. Контакты на обмен

- Собственная база / десятки тёплых контактов в записной книжке (3)
 - 3–5 тёплых контактов или 1 топ-маяк в кармане (2)
 - 1–2 тёплых контакта (1)
 - Нечего отдавать (0)
-

Максимум: 15 баллов. Топ-фаундер: 12+.

Логика порога: 12 баллов нельзя набрать без сильной игры минимум в трёх осях из пяти. Это отсекает «фаундеров с идеей и горящими глазами без трекшна и без чего отдать» — на них скаут сжигает доверие маяков в холостую.