

# Критерии отбора по стадиям проекта

Автор: Алексей Алдошин, Бизнес-инкубатор 2019

Проект является воронкой. На каждом этапе происходит отбор проектов. Побеждает сильнейший.

## Первичный отбор

Происходит дистанционно на основе анализа анкет кандидатов.

Каждый эксперт (группа от ФРИИ и группа от Билайн) анализирует: качество заполнения анкеты (на те ли вопросы отвечает кандидат, качество заполнения), опыт кандидата, мотивацию, общее впечатление

Финальное решение принимает менеджер проекта Билайн  
Первичный отбор могут пройти не более 100 команд

*Финалисты территории идей 2019 и те, кто получили рекомендации от менеджера проекта территории идей, также обязаны заполнять анкету для участия в инкубаторе 2019. Заполнение анкеты — основание для зачисления на второй этап отбора. В анкете указывается идея, с которой участник дошел до финала или получил рекомендацию для развития в инкубаторе.*

## Вторичный отбор

Происходит в результате очных экспертных сессий участников и экспертов от ФРИИ + Билайн. Оценивается способность участника работать с обратной связью, опыт и мотивация, экспертная оценка проекта и наличие команды (лидер + 1 или 2 человека в команде).

Финальное решение принимает менеджер проекта Билайн

## Программа акселерации

Акселерация состоит из 3-х этапов. Решение принимается по результатам прогресса движения команды по трекшн-карте после каждого этапа.

Трекинг — то, что происходит между текущим и желаемым состоянием проекта.  
Трекшн-карта — карта прогресса процесса трекинга проекта.

### Пример трекшн-карты для нового решения/продукта:

Определен клиентский сегмент → Сформулирована гипотеза о проблемах ЦА →  
Проблема подтверждена → Сформулировано ценностное предложение →  
Смоделирована экономика и бизнес-процессы → Создан прототип решения, MVP, Pitch  
MVP → Решение подтверждено → 1-я продажа/Предзаказ

Далее → карта тестирования каналов маркетинга и продаж

Финальное решение принимает менеджер проекта Билайн после каждого этапа

1-ый этап программы акселерации [проходит не более 45 команд]

2-ый этап программы акселерации [проходит не более 35 команд]

3-ый этап программы акселерации [проходит не более 20 команд]

## DemoDay

[-1] не верю, [0] не уверен, [1] верю

1. Применимость в Билайн  
Если ли технические возможности и ресурсы, соотносится ли как-то с Билайн
2. Возможность реализации  
Есть ли вера в возможность реализации
3. Проблема подтверждена  
Собраны факты, которые подтверждают наличие проблемы/задачи у целевого сегмента
4. Решение есть  
Есть прототип, MVP или продукт
5. Решение подтверждено  
Есть факты, которые подтверждают ценность найденного решения
6. Основатель/Лидер команды  
Общее впечатление о лидере команды  
софт скиллс, мотивация, экзекьюшен, способность держать договоренности, укладываться в дедлайны, работать в неопределенности, вовлечение коллег, команда.
7. Презентация  
Питч, видение, понятность, структура
8. Рынок

TAM (total addressable market)

Для кого из потребителей может быть необходим продукт и в каком объеме

Есть расчет по анализу рынка, который может использоваться для защиты проекта заказчиком на коммерческом комитете.

#### 9. Готовность заказчика к развитию проекта

Развитие проекта — качественный переход в жизни проекта. Тип перехода определяет заказчик.

Суть критерия — заказчик подтверждает намерения в развитии проекта, потому что видит ценность.

Готовность к развитию проекта заказчиком может включать: намерение защитить проект на коммерческом комитете Билайн, пилотный запуск, разработка, коммерческий запуск продукта, добавление в бэклог на внедрение и т.п.

Наличие подписанного акта о готовности заказчика двигаться дальше с этим проектом.

Финальное решение принимает председатель комиссии Билайн.