Исходная гипотеза	Механика реализации	Главные майлстоуны	Product owner гипотезы	Какие есть ограничения или риски?	Какие ресурсы нужны для этого?	Когда будет готов финальный результат	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Описание по формуле «Если .. то ..»	Какую механику используем для реализации? Реализуем в полной мере или частично?	Что будет реперной точкой / метрикой успеха / первым результатом по этой гипотезе?	Признаки: — Готов закоммититься, что к сроку X придёт к майлстоуну. — Организует всё, чтобы это случилось. — Отвечает за то, чтобы гипотеза была проверена.												
Пример: Если публичные лица будут посещать мероприятия, то быстрее могут развивать нетворк и выходить на нужных ЛПР		1. Составить календарь мероприятий. 2. Подать заявки на посещения. Купить билеты, подготовить визитки qr-коды и т.п. Продумать как фиксировать базу контактов с мероприятий (crm?) 3. Продумать собственные выступления. Результат: — Прийти как посетителю на 2 мероприятия (совместно с pr-менеджером). — Получить 5-10 контактов (возможно, заранее из чатов).	Маша												