

# Как vybrать

Чтобы выбрать, какие идеи брать в работу — ответь на вопросы.

## Сколько?

Чтобы посчитать Сколько:

- Найди что изменится. Выбери метрики, которые покажут изменения.
- Найди того кто поможет построить прогноз. Ищи похожие решения на рынке, найди результат.
- Оцени размер аудитории и как сильно это повлияет на неё.
- Сравни до и после.
- Найди механизм превращения любви в деньги. Любовь — это тоже деньги, но только потом.

## Когда?

Оценить Когда поможет модель поступления денег.

Есть четыре модели, по которым проекты зарабатывают бизнесу деньги:

- большая свечка — быстрые деньги, но один раз;
- повторябельная свечка — многократный перезапуск быстрых денег;
- свечка плюс горка — быстрые деньги на старте в проекте долго и надолго;
- медленная горка — деньги поступают долго и постепенно.

Оценивай идеи по скорости получения денег. Деньги сейчас, лучше чем деньги потом.

0 — плохо — высокие риски, 10 — отлично — низкие риски

	<<0>>	<<5>>	Change 1st	Менялы	Челлендж	My Change	Чече	Тесла
Деньги								
Сколько?	200	300	-50	-350	50	50	-50	50
Когда?	10	10	6	7	7	7	0	7
Риски?	10	10	0	5	0	4	5	3
Устойчивость: S-кривая	0	10	6	7	5	6	5	5
Творчество	0	10	10	5	5	5	8	8
	200/20	300/40	-50/22	-350/24	50/17	50/22	-50/18	50/23

Это шаблон критериев для оценки идей.

Здесь может быть что-то еще или другие критерии, которые сейчас важны бизнесу.

x2 — для одного или двух самых важных критериев.

У тебя всё получится!  
Переизобретай!



Идея и автор: Анатолий Скоробогатов, anatoly.sprut@gmail.com  
Помогали и вдохновляли: Эльвира Скоробогатова, Андрей Мунтанион, Анна Орлова, Светлана Фатеева, Оксана Речинская, Екатерина Широкова и весь 1-й курс ШЧ.  
По мотивам 1-го курса Школы Ченджерев Натальи Бабаевой и Марьяны Онысько.

## Какие риски?

Риск — это субъективная оценка вероятности, что деньги заработаем в срок.

Будь осторожен в оценке рисков. Не завывай ожидания.

## Там есть творчество?

Оценивай идеи, как один из видов творческой деятельности человека.

Прёт не прёт, пацаны будут завидовать или нет — это вот сюда.

## Влияет на устойчивость?

Бизнес хочет устойчивости. Вот что это такое.

Устойчивый бизнес — тот, который вовремя начинает новую S-кривую.

S-кривые нужны:

- на уровне портфеля бизнесов — «Два бизнеса Тони Роббинса»;
- на уровне продуктов — Тиньков: банк, страхование, мобайл;
- на уровне бизнес-моделей — от установок SaaS (software as a service) к модели SbS (software by subscription);
- на уровне функции — блог перестал расти, появился фейсбук.

Оценивай идеи — создают они новые S-кривые или нет, и на каком уровне. S-кривые — это ключевой аргумент ченджера.

Обрати внимание на **слабые места** и попробуй доработать.