# Школа трекеров

**Модуль 1. Роль трекера. Диагностическая сессия**

# Кто такой трекер?

- Тренер, коуч
- Проводник
- Сопровождение, отслеживание
- Направляющий
-

# Ожидания от курса?

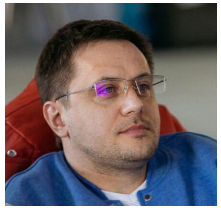
- Понятная методология
- Опыт трекерства
- Изучит профессию
- Чем трекер отличается от коучей, наставников, модных …
- Свой реализованный проект
- Есть частичные знания - получить комплексность в подходе в реализации инновационного проекта, управление проектом
- Окунуться в атмосферу, помочь проектам, поделиться опытом
- Отличия тьютора от трекера, чем наши курсы помогут с тьюторством в школе
-

## Михайлов Юрий

+79194905503

https://www.facebook.com/yu.s.mikhaylov

- Эксперт Преакселератора и трекер очного акселератора ФРИИ (Москва) с 2018 г.
- Сертифицированный трекер Right Track (Москва)
- Трекер и ведущий трекер в акселераторах Московского инновационного кластера, "Большая разведка", Акселератор АСИ и др.
- Более 15 лет опыта управления в бизнесе, более 5 лет опыта развития собственных стартапов, начиная со стадии идеи до масштабирования продаж



## Малинин Сергей

+79222402090

https://www.facebook.com/sergey.malinin.94

- Эксперт и трекер преакселератора ФРИИ (Москва) с 2018 г.
- Эксперт центра по подготовке руководителей цифровой трансформации при РАНХиГС
- Сертифицированный трекер Right Track (Москва)
- IT-предприниматель, основатель компании по разработке ПО
- Основатель телемедицинского стартапа “Визом”.
- Опыт работы трекером в боллее чем 20 акселераторах

# Роль трекера

# Какие бывают трекеры?

- Трекер акселератора
- Корпоративный трекер
- Трекер предпринимателей
- Трекер стартапов (на уровне идеи)
- Трекер Хакатона
- Трекер соц. проектов
- Трекер миллиардеров )
- ...

# С чего начинается трекинг?

- Запрос
- Мотивация
- Энергия

# Что делает трекер?

- Фокусировка, ускорение, помощь предпринимателю / руководителю в принятии решений
- Для этого интерпретирует ситуацию в бизнесе с точки зрения методик
  - Customer Development, ценностные предложения, сегментация, проблемные интервью, трекшн-карта, юнит-экономика, продажи при помощи ценности и т.д.
- Помогает клиенту ставить краткосрочные и долгосрочные цели, определить ключевые ограничения, формулировать гипотезы преодоления ограничений и планировать ближайшие спринты

# За что отвечает трекер?

- Фокусировка на задачах
- Повышение самостоятельности команды (возврат ответственности)
- Правильное использование инструментов для проверки гипотез
- Трекер дает инструменты, в зависимости от поставленных целей и задач!!!

## За результаты работы отвечает команда !!!

# Инструменты

- Трекшн-карта
- Ценностное предложение
- ABC-сегментация
- Проблемное интервью
- Решенческие интервью (контроль ценности)
- Продажи при помощи ценности
- Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты
- Планерка / трекшн-митинг
- ...

Трекер не знает, как правильно!

# Коммуникация

- Коучинговая позиция
  - Способность выходить из экспертной позиции
  - Работа вопросами (не впаривать)
  - Возврат ответственности
- Опора на факты (“Как ты это понял?”)
  - Факты, отношение собеседника к фактам
  - Значимость фактов
  - Зависимости между фактами
- Честная обратная связь

# Процесс

- Отбор проектов и формирование команд
- Диагностическая сессия
- Регулярный трекинг

# Вопросы...

# Диагностическая сессия

Делаете ли вы диагностику своим командам?
Получается?

# Диагностическая сессия

Диагностика

Стратегический разрыв

Целеполагание

Запрос

План действий

- Выяснить текущую ситуацию в проекте (клиент, проблема, решение, выгода)
- Выяснить долгосрочные и краткосрочные цели
- Наметить план “крупными блоками”
- Зафиксировать цель на трекинг
- Поставить задачи на первый спринт

# Этапы диагностики

- Проблема
  - Какой ущерб несет клиент? Что будет, если это не починить? Сколько еще вы можете это терпеть? Чья это проблема? Что пробовали, чтобы это изменить?

# Этапы диагностики

- Проблема
  - Какой ущерб несет клиент? Что будет, если это не починить? Сколько еще вы можете это терпеть? Чья это проблема? Что пробовали, чтобы это изменить?
- Решение
  - Действительно ли решение направлено на устранение озвученных проблем?

# Этапы диагностики

- Проблема
  - Какой ущерб несет клиент? Что будет, если это не починить? Сколько еще вы можете это терпеть? Чья это проблема? Что пробовали, чтобы это изменить?
- Решение
  - Действительно ли решение направлено на устранение озвученных проблем?
- Выгода
  - В чем выиграет клиент по сравнению с другими решениями?
  - Оцифровка выгоды

# Целеполагание

- Цель - основа дальнейших действий (Цель на время программы акселерации и более глобальная цель проекта)
- Цель может меняться со временем
- Цель - это ответственность команды (трекер не должен придумывать цель за команду)

# Запрос команды

- Без запроса трекинг невозможен
- Запрос – это галлюцинация команды о своем ключевом ограничении
- Задача трекера – помочь команде прояснить и скорректировать запрос

# Формирование плана действий

- “Ну и что ты с этим будешь делать?”
- Что помешает добраться до цели?
- Инструменты для проверки гипотез: HADI-циклы, приоритизация
- Цель-ограничение-гипотезы-спринты

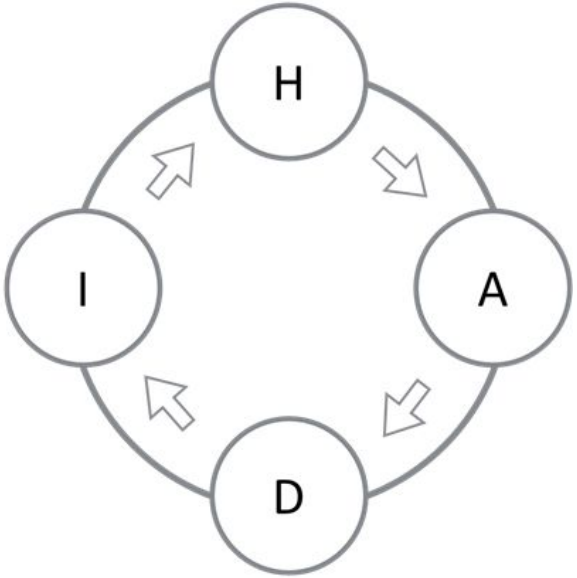
# HADI-ЦИКЛЫ

**Hipothesis**
Гипотезы, которые будем проверять

**Action**
Действия, которые предпримем

**Data**
Полученная информация

**Insight**
Результаты анализа полученной информации



# Приоритизация гипотез

| Гипотеза | I. (влияние на метрику) | C. (вера в успех) | E. (простота реализации) | Итого: |
|---|---|---|---|---|
| | Оценки от 1 до 10 | | | |
| | | | | |
| | | | | |

# Результат диагностики

- Цели (на акселерационную программу и на более длительный срок)
- Понимание ограничения, которое сейчас мешает сделать качественный рывок в развитии
- План действий крупными блоками
- Уточненный запрос
- **Зафиксированные задачи на следующую неделю** (https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdvixiYoTUO_2KeK_Q49BuKVM72kgK3GmJJUhcAH4vLzusAUA/viewform)

# Рефлексия

- Что еще хочется обсудить?
- Что стало самым ценным в сегодняшнем занятии?

# Оргвопросы

- Кому нужна команда для трекинга?
- Нужен ли чат для общей переписки?
- За вторник-среду провести диагностическую сессию с командой и заполнить форму: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdvixiYoTUO_2KeK_Q49BuKVM72kgK3GmJJUhcAH4vLzusAUA/viewform
- Обязательно сделать аудиозапись сессии
- Супервизия будет проходить в четверг в 18:00 в Zoom

Спасибо!

# Школа трекеров

**Модуль 2. Customer Development**