



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Матрица оценки готовности к масштабированию и выбора стратегии

Интерактивная матрица для оценки готовности вашего стартапа к масштабированию и выбора оптимальной стратегии роста.

Оценка готовности к масштабированию

Критерий оценки	Вопрос для самооценки	Ваш ответ (Да/Нет/Частично)	Комментарии/Примеры
Product/Market Fit (PMF)	Более 40% активных пользователей будут «очень расстроены», если продукт исчезнет?		Сигнал о наличии PMF, если 40% пользователей 'очень расстроены' (Шон Эллис).
Положительная юнит-экономика	Соотношение LTV/CAC стабильно выше 3:1?		Если LTV/CAC < 3, масштабирование ускорит сжигание денег. (Source: primeit.ru)
Отлаженные бизнес-процессы	Ключевые процессы (продажи, онбординг, поддержка) задокументированы и могут быть выполнены без вашего личного участия?		Процессы должны быть задокументированы, инструкции написаны (Source: zateya.biz)
Автономная команда	Команда может работать без постоянного микроменеджмента основателя, и вы готовы делегировать?		Если вы микроменеджер, вы сожжёте команду и бизнес (Source: zateya.biz)
Финансовая стабильность	У вас есть запас денег на 6 месяцев операционных расходов или возможность быстро привлечь инвестиции?		Масштабирование требует вложений, которые окупятся не сразу (Source: zateya.biz)
Стабильный спрос	Есть ли стабильный, повторяющийся спрос на ваш продукт/услугу, а не случайные продажи?		Первые 10 клиентов могли прийти по сарафану, но будет ли очередь из желающих? (Source: zateya.biz)

Общий вывод о готовности

На основе ваших ответов, оцените общую готовность вашего стартапа к масштабированию. Если вы ответили 'Нет' или 'Частично' на большинство вопросов, сначала сфокусируйтесь на

устранении этих пробелов. Помните, преждевременное масштабирование — главная причина провалов (74% интернет-стартапов терпят неудачу из-за этого, по данным Startup Genome).

Выбор стратегии роста

Таблица не помещается на страницу PDF — она содержит слишком много столбцов. Полная таблица доступна для скачивания в файле Excel, который прилагается к этому материалу.

Ваш выбор стратегии

Выбранная стратегия	Укажите одну или несколько стратегий, которые кажутся наиболее подходящими для вашего стартапа.
Обоснование выбора	Объясните, почему именно эти стратегии соответствуют текущему состоянию вашего бизнеса, рыночным условиям и вашим амбициям.

Приоритезация действий

Ключевые действия для подготовки/реализации	Срок выполнения	Ответственный
Улучшить LTV/CAC до соотношения >3:1	3-6 месяцев	Продакт-менеджер, Маркетолог
Задokumentировать 10-20 ключевых бизнес-процессов (чек-листы)	1 месяц	Операционный директор, Основатель
Внедрить CRM-систему (например, Битрикс24 или AmoCRM) и автоматизировать воронку продаж	2 месяца	Руководитель отдела продаж, IT-специалист
Разработать 'плейбук продаж' для систематизации процесса	1.5 месяца	Руководитель отдела продаж
Нанять и обучить 2-3 менеджеров по продажам по 'плейбуку'	2-3 месяца	HR-менеджер, Руководитель отдела продаж
Внедрить OKR для синхронизации целей команды	1 месяц	CEO, Руководители отделов
Создать базу знаний/корпоративный портал (Notion, Битрикс24)	1.5 месяца	HR-менеджер, Операционный директор
Обеспечить финансовую подушку на 6 месяцев или кредитную линию	Постоянно	Финансовый директор, CEO
Провести CustDev-интервью для глубокого понимания проблем клиентов	1 месяц	Продакт-менеджер, Маркетолог
Внедрить систему сквозной аналитики (например, Roistat)	2 месяца	Маркетолог, Аналитик

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



 rocketlab.bz

 [@rocketlab](https://t.me/rocketlab)