DOT_DOT
INNOVATION

РОБОЧИЙ ЗОШИТ · 2026

БЕЗКОШТОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ КЕРІВНИХ КОМАНД

СТРАТЕГІЯ З МАЙБУТНЬОГО

Як провести **міні-сесію з командою за 3 години**: метод, питання ведучого, шаблони й розібраний приклад.



Оксана Гошва

засновниця DOT_DOT Innovation · ex-BCG X · Менеджмент інновацій у KSE

strategy.dotdotinnovation.com

ПЕРШ НІЖ ПОЧАТИ

ЯК КОРИСТУВАТИСЯ ЗОШИТОМ

Зошит розрахований на одну сесію керівної команди тривалістю близько трьох годин. Його можна провести самостійно: потрібен один ведучий, папір і чесність.

ХТО

4–8 людей

Ті, хто ухвалює рішення про напрям компанії. Більше людей — потрібен досвідчений фасилітатор.

СКІЛЬКИ

≈ 3 години

Без телефонів. Краще поза офісом або в кімнаті, де ніхто не перериває.

ЩО ПОТРІБНО

Шаблони + стікери

Роздрукуйте сторінки 15–18 у форматі A3 або перемалюйте на фліпчарт.

Програма сесії

ЧАС	КРОК	СТОРІНКА
до сесії	Пульс команди: три анонімні питання	5
0:00–0:10	Відкриття: навіщо ми тут і правила	5
0:10–0:50	**Крок 1.** Кілька можливих майбутніх (сценарії)	6
0:50–1:15	**Крок 2.** Майбутнє, на яке ми ставимо	7
1:15–1:50	**Крок 3.** Що має бути правдою	8
1:50–2:00	Перерва	
2:00–2:20	**Крок 4.** Сьогодні як діагноз	9
2:20–2:45	**Крок 5.** Ставки і стоп-лист	10
2:45–3:00	**Крок 6.** Pre-mortem і наступні кроки	11

НАСКРІЗНИЙ ПРИКЛАД

На кожному кроці ви побачите, як його проходить **«ТехСервіс»** — IT-сервісна компанія на 60 людей, що розробляє програмне забезпечення на замовлення. Це узагальнена ілюстрація на основі типових ситуацій, а не опис конкретного клієнта.

ЧОМУ ПЛАНУВАННЯ ВІД СЬОГОДНІ НЕ ПРАЦЮЄ

Більшість стратсесій починаються з фрази «давайте чесно подивимося, де ми зараз». Звучить відповідально. Але в такого порядку є три побічні ефекти.

01 · ІНКРЕМЕНТАЛІЗМ

Від сьогодні видно лише трохи краще сьогодні

Якщо точка відліку — поточні продукти, клієнти й цифри, план майже неминуче виходить «як минулого року, плюс 10%». Питання «а що, як правила гри змінюються?» просто не виникає.

02 · РЕЖИМ ЗАХИСТУ

Список проблем вмикає оборону, а не уяву

Коли перші дві години присвячені тому, що не працює, люди захищають свої ділянки й шукають винних. Енергія закінчується ще до розмови про майбутнє. В українських командах, які кілька років живуть у невизначеності, цей ефект особливо сильний.

03 · ОДИН ПРОГНОЗ

План, побудований на одному сценарії, ламається першим

Класичний план мовчки припускає одне майбутнє — зазвичай схоже на сьогодні. Щойно світ іде інакше, план втрачає сенс, і через два місяці його ніхто не відкриває.

Що ми робимо інакше

Ми не відмовляємося від чесного погляду на сьогодні. Ми змінюємо **порядок**: спершу кілька можливих майбутніх, потім майбутнє, на яке ставимо, потім умови, за яких воно можливе. І лише тоді — сьогодні. На цьому етапі воно вже не вирок, а діагноз: зрозуміло, що саме треба змінити.

НА ЧОМУ СТОЇТЬ МЕТОД

ЧОТИРИ ПЕРЕВІРЕНІ ІДЕЇ

«Стратегія з майбутнього» не вигадана з нуля. Вона поєднує чотири підходи, які роками використовують компанії й уряди.

BACKCASTING

Планування від бажаного майбутнього назад

Замість прогнозу «що буде, якщо все йтиме як іде» ви описуєте бажаний стан і рухаєтеся від нього назад до сьогодні. Термін і метод запропонував Джон Робінсон у 1982 році для енергетичної політики.

J. B. Robinson, Energy Policy, 1982

СЦЕНАРНЕ ПЛАНУВАННЯ

Кілька майбутніх замість одного прогнозу

Команда П'єра Вака в Royal Dutch Shell у 1970-х будувала сценарії, у яких ціна нафти різко зростає. Коли це сталося, компанія була готова краще за конкурентів. Матрицю 2×2 з двох невизначеностей популяризував Пітер Шварц.

P. Wack, HBR, 1985 · P. Schwartz, The Art of the Long View, 1991

WHAT WOULD HAVE TO BE TRUE

Питання, що перетворює мрію на перевірювані умови

Роджер Мартін радить не сперечатися, чия ідея краща, а спитати: «Що має бути правдою, щоб цей варіант спрацював?» Суперечка перетворюється на список умов, які можна перевірити.

A. G. Lafley, R. Martin, Playing to Win, 2013

PRE-MORTEM

Уявити провал, поки його ще можна запобігти

Гері Кляйн пропонує на старті уявити, що проєкт уже провалився, і пояснити чому. Така «ретроспектива наперед» допомагає назвати ризики, які в звичайній розмові замовчують.

G. Klein, Performing a Project Premortem, HBR, 2007

ЯК ЦЕ СКЛАДАЄТЬСЯ РАЗОМ

Сценарії показують, до чого готуватися. **Backcasting** визначає, куди йти. **What has to be true** перетворює напрям на умови. **Pre-mortem** перевіряє план на міцність. Між ними — чесний погляд на сьогодні.

ПЕРЕД СЕСІЄЮ

Пульс команди

ЗА 3–5 ДНІВ · АНОНІМНО · 10 ХВИЛИН

Попросіть учасників анонімно відповісти на три питання (Google Form або будь-яке опитування). Відповіді ведучий зводить у короткий список і показує на початку сесії. Так голос має кожен ще до першої хвилини, і розмова починається з того, що люди думають насправді.

? **У що ви вірите щодо майбутнього нашої компанії на 3–5 років?**

? **Чого ви найбільше боїтеся?**

? **Що нам варто припинити робити?**

Ролі

РОЗПОДІЛІТЬ ЗАЗДАЛЕГІДЬ

ВЕДУЧИЙ

Ставить питання, тримає час, не просуває свою думку. Добре, якщо це не CEO.

ТАЙМКІПЕР

Попереджає за 5 хвилин до кінця кроку. Час — головний союзник рішень.

СЕКРЕТАР

Заповнює шаблони начисто. Фотографує все в кінці.

Правила на старті

10 ХВИЛИН

- **Спершу майбутнє.** Проблеми сьогодення обговорюємо лише на кроці 4. До того записуємо їх на окремий аркуш «Парковка».
- **Ідеї не мають власників.** Сперечаємося з умовами, а не з людьми.
- **Керівник говорить останнім.** Інакше всі погодяться з ним.
- **Рішення фіксуємо в шаблонах.** Те, що не записано, не вирішено.

> ● ПРИКЛАД: ТЕХСЕРВІС
>
> Пульс показав несподіване: 5 з 7 керівників написали, що бояться «стати дешевою рукою, яку замінить AI». А в полі «що припинити» троє назвали «звітувати години як головний показник». Ведучий виніс ці відповіді на першу дошку — і розмова одразу стала чесною.

КІЛЬКА МОЖЛИВИХ МАЙБУТНІХ

40 ХВ

ШАБЛОН С. 15

Навіщо. Не вгадати майбутнє, а підготуватися до кількох. Сценарії знімають суперечку «оптимісти проти песимістів»: обидва варіанти законні, питання лише в тому, що ми робимо в кожному.

Як провести

1. **10 хв.** Кожен на стікерах пише фактори, які сильно вплинуть на компанію за 3–5 років. По одному на стікер.
2. **10 хв.** Розділіть їх на дві купи: **майже певні тренди** (відбудуться в будь-якому разі) і **справжні невизначеності** (можуть піти в протилежні боки).
3. **5 хв.** З невизначеностей оберіть дві, які **найсильніше вплинуть і найменш передбачувані**. Це осі матриці 2×2.
4. **15 хв.** Опишіть чотири світи в кутах матриці: дайте кожному назву і три речення — що відбувається з клієнтами, ринком і з нами.

Питання ведучого

? Що з цього відбудеться за будь-якого розвитку подій? Це тренд, не невизначеність.

? Якби ми точно знали відповідь на це питання, наша стратегія змінилася б?

? Чи може кожен із чотирьох світів справді статися?

● ПРИКЛАД: ТЕХСЕРВІС

КЛІЄНТ РОБИТЬ САМ З AI ↔ КЛІЄНТ ШУКАЄ ПАРТНЕРА

ТИХИЙ ЗАСТІЙ Платять за години, але потребують партнера. Обсяг повільно падає.	***ПАРТНЕР ЗА РЕЗУЛЬТАТ*** Платять за результат і швидкість. Преміум для тих, хто вміє оцінювати й гарантувати.
ТОРГ ЗА ГОДИНУ Клієнти пишуть код самі з AI і купують лише години. Цінова війна.	***ПРОДУКТИ ЗАМІСТЬ ПРОЄКТІВ*** Клієнти будують самі, але купують готові модулі й прискорювачі.

← ОПЛАТА ЗА ГОДИНИ

ОПЛАТА ЗА РЕЗУЛЬТАТ →

Типова помилка: брати на осі тренди («AI розвиватиметься») або робити один сценарій «добрим», а інший «поганим». Усі чотири світи мають бути правдоподібними.

КРОК 2 · МАЙБУТНЄ

МАЙБУТНЄ, НА ЯКЕ МИ СТАВИМО

25 ХВ

Навіщо. Сценарії показують, що може статися. Цей крок відповідає на інше питання: **ким ми хочемо бути** у цьому майбутньому. Це точка, від якої ми плануватимемо назад.

Як провести

1. **2 хв.** Оберіть сценарій (або два), у якому хочете виграти. Це не обов'язково найімовірніший — це той, до якого ви готові рухатися.
2. **10 хв.** Кожен індивідуально пише «лист з 2030 року»: коротку новину про компанію. Що про нас пишуть? Хто наші клієнти? За що нам платять? Чим пишається команда?
3. **8 хв.** Читаємо по колу без коментарів. Ведучий виписує слова, що повторюються.
4. **5 хв.** Збираємо спільне речення: «У 2030 році ми — ...».

Питання ведучого

- ? Що в цьому майбутньому змусило б вас пишатися?
- ? Чим ми там відрізняємося від конкурентів?
- ? Що в цьому листі звучить сміливо, а що — як сьогодні, тільки більше?

ПРИКЛАД: ТЕХСЕРВІС · ЛИСТ З 2030 РОКУ

«ТЕХСЕРВІС: КОМАНДА, ЯКІЙ ПЛАТЯТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТ, А НЕ ЗА ГОДИНИ»

Компанія перейшла на фіксовані контракти й підписки на підтримку: це дві третини доходу. Клієнти обирають її, бо вона гарантує строки й бере відповідальність за результат. AI не забрав роботу — він став причиною, чому ТехСервіс може обіцяти швидкість. Команда пишається тим, що продає рішення, а не людино-години.

Спільне речення: «У 2030 році ми — партнер, якому платять за швидкий і гарантований результат».

Типова помилка: писати «стати лідером ринку» або «рости на 30% щороку». Це цифри, а не образ. Хороший лист показує, що змінилося для клієнтів і для команди.

КРОК 3 · УМОВИ

ЩО МАЄ БУТИ ПРАВДОЮ

35 ХВ | ШАБЛОН С. 16

Навіщо. Перетворити образ майбутнього на конкретні умови. Кожна умова — це гіпотеза, яку можна перевірити. Саме ці умови стануть основою стратегії і трекера.

Як провести

1. **15 хв.** У парах пройдіть п'ять областей і для кожної допишіть: «Щоб майбутнє з кроку 2 настало, має бути правдою, що…». **Клієнти · Ринок і конкуренти · Ми й наші можливості · Люди · Економіка.**
2. **10 хв.** Зберіть усе на одну дошку. Об'єднайте схожі умови.
3. **10 хв.** Позначте **5–7 найважливіших**: без яких майбутнє точно не настане.

Питання ведучого

? Як ми дізнаємося, що ця умова виконується? Який сигнал побачимо?

? Це умова, яку ми контролюємо, чи зовнішня?

? Якщо ця умова не справдиться, майбутнє все ще можливе?

● ПРИКЛАД: ТЕХСЕРВІС · КЛЮЧОВІ УМОВИ

ОБЛАСТЬ	МАЄ БУТИ ПРАВДОЮ, ЩО…	СИГНАЛ
Клієнти	Щонайменше третина клієнтів готова платити фіксовано за результат	3 з 10 запитів просять fixed price
Ринок	Конкуренти не обвалюють ціну нижче собівартості	Ставки в тендерах стабільні 2 квартали
Ми	Ми оцінюємо обсяг робіт з похибкою до 15%	Факт vs оцінка на 3 пілотах
Люди	У нас є 5 лідів, що ведуть проєкт від результату, а не від годин	5 лідів самостійно ведуть пілоти
Економіка	Маржа на фіксованих контрактах вища, ніж на погодинних	Маржа пілотів ≥ поточної

Типова помилка: писати дії замість умов («запустити продажі») або загальники («мати сильну команду»). Умова — це твердження про світ, яке може виявитися правдою або ні.

КРОК 4 · СЬОГОДНІ

СЬОГОДНІ ЯК ДІАГНОЗ

20 ХВ

Навіщо. Тепер — і лише тепер — чесно дивимося на поточний стан. Але не загалом, а **через лінзу умов із кроку 3**. Так «аналіз проблем» стає списком розривів, які конкретно треба закрити.

Як провести

1. **10 хв.** Для кожної ключової умови поставте одну з трьох позначок: ● **вже правда**, ◐ **частково**, ○ **ще ні**. Коротко запишіть, на чому ґрунтується оцінка.
2. **5 хв.** Перегляньте «Парковку» з початку сесії: які проблеми насправді впливають на ключові умови? Решту можна відпустити.
3. **5 хв.** Назвіть **2–3 найбільші розриви**: умови з позначкою ○, без яких майбутнє не настане.

Питання ведучого

? Що з потрібного в нас уже є, навіть якщо ми цього не цінуємо?

? Яка проблема з «Парковки» блокує одразу кілька умов?

? Що в нашій системі (мотивація, процеси, звітність) заважає умові справдитися?

● ПРИКЛАД: ТЕХСЕРВІС · ДІАГНОЗ

УМОВА	СТАН	ЩО БАЧИМО
Третина клієнтів готова до fixed price	◐ частково	Троє клієнтів уже питали, але ми відмовили
Оцінюємо обсяг з похибкою до 15%	◐ частково	Уміють двоє тімлідів, процесу немає
5 лідів ведуть від результату	○ ще ні	Бонуси лідів залежать від відпрацьованих годин
Маржа fixed price вища	○ невідомо	Жодного разу не рахували

Головний розрив: система мотивації винагороджує години. Поки так, жоден лід не захоче продавати результат.

Типова помилка: повернутися до загального списку проблем. Якщо проблема не впливає на жодну ключову умову, вона не стратегічна, хоч і дратує.

КРОК 5 · РІШЕННЯ

СТАВКИ І СТОП-ЛИСТ

25 ХВ | ШАБЛОН С. 17

Навіщо. Перетворити розриви на 2–3 рішення, у які команда вкладає час і гроші. І — що часто важливіше — назвати, що ми **припиняємо**, щоб на ставки вистачило ресурсу.

Як провести

1. **10 хв.** Для кожного великого розриву сформулюйте ставку: «Ми ставимо на ..., бо це закриває розрив ...». Ставка — це не список задач, а напрям зусиль на 3–6 місяців.
2. **5 хв.** Перевірте кожну ставку на сценаріях із кроку 1: вона виграє в більшості світів чи лише в одному?
3. **5 хв.** Для кожної ставки: власник (одна людина), перший крок до кінця місяця, результат за 90 днів.
4. **5 хв.** Стоп-лист: що ми припиняємо робити, щоб звільнити час і гроші для ставок.

● ПРИКЛАД: ТЕХСЕРВІС

СТАВКА	ВЛАСНИК	РЕЗУЛЬТАТ ЗА 90 ДНІВ
1. Пілот fixed price з трьома клієнтами, які вже питали	Комерційна директорка	3 підписані пілоти, порахована маржа
2. Мотивація від результату: нова система бонусів для лідів	CEO + HR	Нова система діє для 5 лідів
3. Процес оцінювання на основі досвіду двох тімлідів	CTO	Шаблон оцінки, похибка на пілотах ≤ 15%

Стоп-лист: припиняємо давати знижку на годину без зміни моделі · не беремо нові проєкти менші за $20 000 · прибираємо «відпрацьовані години» з KPI менеджерів.

Типова помилка: п'ять–сім «ставок» і порожній стоп-лист. Якщо ви нічого не припиняєте, ставки виконуватимуть у вільний час, тобто ніколи.

КРОК 6 · ПЕРЕВІРКА

PRE-MORTEM

15 ХВ

Навіщо. Знайти ризики, поки план ще можна змінити. Коли ми уявляємо, що провал уже стався, легше назвати причини, про які зазвичай мовчать, щоб не здаватися песимістом.

Як провести

1. **1 хв.** Ведучий каже: ***«Минув рік. Наші ставки провалилися. Повністю. Чому?»***
2. **5 хв.** Кожен мовчки пише причини провалу. Що конкретніше, то краще.
3. **5 хв.** По колу кожен називає одну причину, поки вони не закінчаться.
4. **4 хв.** Для 2–3 найімовірніших причин: що ми додаємо в план, щоб цього не сталося?

ПРИКЛАД: ТЕХСЕРВІС

ЧОМУ ПРОВАЛИЛИСЯ	ЩО ДОДАЄМО В ПЛАН
Недооцінили перший fixed-price проєкт і пішли в мінус	Пілоти лише на проєктах до 3 місяців, з резервом 20% у ціні
Продажники не повірили й далі продавали години	Комерційна директорка сама веде перші три угоди
Ключовий тімлід пішов посеред пілоту	На кожен пілот — два ліди, а не один

Закриття сесії

5 ХВ

- Секретар фотографує всі шаблони й до кінця дня збирає їх в один документ.
- Призначте дату першого чекіну трекера — **через 30 днів**.
- Кожен по колу називає одним реченням, що забирає з сесії.

Типова помилка: обговорювати ризики загалом («ринок може змінитися»). Pre-mortem працює, лише коли причини конкретні й стосуються саме ваших ставок.

ПІСЛЯ СЕСІЇ

ТРЕКЕР ГІПОТЕЗ: ЩОБ СТРАТЕГІЯ НЕ ЛЯГЛА В ШУХЛЯДУ

Ключові умови з кроку 3 — це гіпотези. Раз на 30 днів збирайтеся на годину й чесно дивіться, які справджуються. Саме цей ритм відрізняє живу стратегію від документа.

РАЗ НА 30 ДНІВ

Чекін на 60 хвилин

Ті самі учасники. Йдемо по трекеру рядок за рядком.

ДЛЯ КОЖНОЇ УМОВИ

Що показує сигнал?

● справджується · ◐ перевіряємо · ○ не справджується

ЯКЩО ○

Переглядаємо ставку

Не «старатися більше», а вирішити: змінюємо підхід чи ставку.

● ПРИКЛАД: ТЕХСЕРВІС · ЧЕКІН НА 60-Й ДЕНЬ

УМОВА	СИГНАЛ	СТАТУС
Третина клієнтів готова до fixed price	Два пілоти підписано, третій клієнт попросив гібридну модель	● **справджується**
Оцінюємо обсяг з похибкою до 15%	Перший пілот: похибка 22%	◐ **перевіряємо**
Маржа fixed price вища	На першому пілоті маржа на 6 п.п. вища, ніж на годинах	● **справджується**
Конкуренти не обвалюють ціну	Два тендери програли конкуренту з на 30% нижчою ставкою	○ **не справджується**

Рішення чекіну: не конкуруємо в тендерах за ціною, фокус продажів — на клієнтах, яким важлива гарантія строків. Процес оцінювання доопрацьовуємо до третього пілоту.

ЩО ВИХОДИТЬ У РЕЗУЛЬТАТІ

ТЕХСЕРВІС: СТРАТЕГІЯ НА ОДНІЙ СТОРІНЦІ

Так виглядає результат трьох годин. Одна сторінка, яку можна повісити на стіну й звіряти з нею щомісяця.

МАЙБУТНЄ, НА ЯКЕ СТАВИМО

У 2030 РОЦІ МИ — ПАРТНЕР, ЯКОМУ ПЛАТЯТЬ ЗА ШВИДКИЙ І ГАРАНТОВАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ

СЦЕНАРІЇ, ДО ЯКИХ ГОТОВІ

Граємо на виграш: «Партнер за результат».
Страхуємося: «Продукти замість проєктів» — процес оцінювання й модулі знадобляться і там.
Сигнал небезпеки: «Торг за годину» — масовий тиск на ставки.

КЛЮЧОВІ УМОВИ (ТРЕКЕР)

Третина клієнтів готова до fixed price · похибка оцінки ≤ 15% · 5 лідів ведуть від результату · маржа fixed price ≥ годин · конкуренти не обвалюють ціну

СТАВКА 1

Пілот fixed price

3 клієнти · 90 днів · комерційна директорка

СТАВКА 2

Мотивація від результату

5 лідів · 90 днів · CEO + HR

СТАВКА 3

Процес оцінювання

похибка ≤ 15% · 90 днів · CTO

СТОП-ЛИСТ

Знижки на годину без зміни моделі · проєкти менші за $20 000 · «відпрацьовані години» в KPI

РИЗИКИ Й СТРАХОВКИ

Пілоти до 3 місяців і резерв 20% · перші угоди веде директорка · два ліди на пілот

РИТМ

Чекін трекера кожні 30 днів · перегляд ставок через 90 днів · нова сесія через рік або раніше, якщо справдиться сигнал небезпеки

ЧЕСНО

КОЛИ ВАРТО ПОКЛИКАТИ ФАСИЛІТАТОРА

Зошит працює для невеликої команди, яка вміє говорити відверто. Ось ситуації, коли самим буде складно.

САМІ ВПОРАЄТЕСЯ, ЯКЩО

- учасників до 8
- у команді немає відкритих конфліктів
- керівник готовий говорити останнім
- є людина, яка може вести, не просуваючи свою думку

КРАЩЕ З ФАСИЛІТАТОРОМ, ЯКЩО

- учасників понад 8 або це збори всієї команди
- є напруга між партнерами чи відділами
- власник домінує в розмові
- попередні стратегії лягали в шухляду
- рішення великі й важко зворотні

ПРО АВТОРКУ

Оксана Гошва — засновниця DOT_DOT Innovation, першої консалтингової компанії з інновацій в Україні. Працювала стратегічною дизайнеркою в BCG X у Нью-Йорку, 10 років викладала Менеджмент інновацій у KSE Graduate Business School.

ХОЧЕТЕ, ЩОБ СЕСІЮ ПРОВЕЛА Я?

Заповніть короткий бриф, і я запропоную формат і програму під вашу ситуацію.

1 день від 70 000 грн · **2 дні** від 120 000 грн · **сесія + 90 днів супроводу** від 220 000 грн

`strategy.dotdotinnovation.com/brief`

hoshva@dotdotinnovation.com · +380 67 384 71 78 (усі месенджери)

ШАБЛОН · КРОК 1

МАТРИЦЯ СЦЕНАРІЇВ

ДРУКУЙТЕ НА А3

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ 1 (ГОРИЗОНТАЛЬНА ВІСЬ)

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ 2 (ВЕРТИКАЛЬНА ВІСЬ)

СВІТ A · НАЗВА	**СВІТ B · НАЗВА**
СВІТ C · НАЗВА	**СВІТ D · НАЗВА**

ПОЛЮС ← . . . . . → ПОЛЮС

← ПОЛЮС **ПОЛЮС →**

Для кожного світу: що відбувається з клієнтами · з ринком і конкурентами · з нами. Позначте світ, у якому ставите на виграш.

ШАБЛОН · КРОКИ 2–4

МАЙБУТНЄ Й УМОВИ

ДРУКУЙТЕ НА А3

У 2030 РОЦІ МИ — …

ОБЛАСТЬ	МАЄ БУТИ ПРАВДОЮ, ЩО…	СИГНАЛ	● ◐ ○
Клієнти			
Ринок			
Ми			
Люди			
Економіка			

ГОЛОВНІ РОЗРИВИ (УМОВИ З ○, БЕЗ ЯКИХ МАЙБУТНЄ НЕ НАСТАНЕ)

СТАВКИ, СТОП-ЛИСТ, РИЗИКИ

ДРУКУЙТЕ НА А3

СТАВКА: МИ СТАВИМО НА…, БО ЦЕ ЗАКРИВАЄ РОЗРИВ…	ВЛАСНИК	ПЕРШИЙ КРОК	РЕЗУЛЬТАТ ЗА 90 ДНІВ
1.			
2.			
3.			

СТОП-ЛИСТ: ЩО МИ ПРИПИНЯЄМО РОБИТИ

PRE-MORTEM: ЧОМУ МИ ПРОВАЛИЛИСЯ	ЩО ДОДАЄМО В ПЛАН

ШАБЛОН · ПІСЛЯ СЕСІЇ

ТРЕКЕР ГІПОТЕЗ

ЧЕКІН РАЗ НА 30 ДНІВ

УМОВА (ГІПОТЕЗА)	СИГНАЛ	30 ДНІВ	60 ДНІВ	90 ДНІВ

РІШЕННЯ ЧЕКІНУ: ЩО ЗМІНЮЄМО

● справджується · ◐ перевіряємо · ○ не справджується → переглядаємо ставку, що на ній стоїть

НАСТУПНИЙ КРОК

ПРОВЕЛИ СЕСІЮ САМІ?

Чудово. Найважче починається після неї: стежити, чи справджуються умови, і вчасно змінювати ставки, поки план не ліг у шухляду. Тут я можу допомогти.

90 ДНІВ СУПРОВОДУ

Ставки під контролем

Чекіни на 30, 60 і 90 день: що справджується, що ні, яку ставку змінити.

СЕСІЯ З КОМАНДОЮ

1 або 2 дні зі мною

Пульс і сценарії під вашу галузь, фасилітація, стратегія на одній сторінці.

ДЛЯ ВСІЄЇ КОМАНДИ

Зустріч після сесії

Керівники пояснюють стратегію всім, і люди розуміють, куди ви йдете.

Стратегічна сесія, 1 день	**від 70 000 грн**
Стратегічна сесія, 2 дні	**від 120 000 грн**
Сесія + 90 днів супроводу	**від 220 000 грн**

ПОЧНІМО З 30-ХВИЛИННОЇ РОЗМОВИ

Заповніть короткий бриф, і я запропоную формат під вашу команду.

`strategy.dotdotinnovation.com/brief`

hoshva@dotdotinnovation.com · +380 67 384 71 78 (усі месенджери)