**Опросный лист шаг 0 Команда**

Цель шага 0: сформировать команду по развитию потребителей. Договориться о миссии и целях команды по развитию потребителей.

Кто инициирует: тот, кто исполняет роль генерального директора.

Кто утверждает: вся команда основателей / правление.

Кто презентует: генеральный директор.

Время/формат работы: собрание всей команды основателей на полдня – один день.

Пересмотрите организационные расхождения между моделями разработки продукта и развития потребителей – традиционные должности в противоположность функциональным.

Определите две ключевые функциональные роли на первых шагах стартапа:

1. Кто будет бизнес-визионером?

2. Кто будет технологическим визионером?

Сформулируйте в письменном виде с точки зрения видения бизнеса и продукта, зачем вы основываете свою команду. Назовите этот документ «Определение миссии». С этих пор он станет для вашей компании лишь напоминанием: «О чем мы думали, когда все это начиналось». Запишите свою формулировку миссии.

Перечислите три – пять ключевых ценностей команды основателей

1. Это не формулировка миссии.

2. Речь не о прибыли или продуктах.

3. Главная идеология – то, во что верит компания.

Критерии выхода с шага 0: единодушное согласие команды и руководства относительно функциональных должностей, миссия компании и ее ключевые ценности.