



## CHALLENGE #3

### SMART-цілі



Проаналізуйте свою бізнес-ідею, складіть попередній план реалізації та визначте основні цілі розвитку проєкту в форматі SMART.

Постановка точних цілей допоможе вам досягти успіху. Ваші цілі повинні бути зрілими, або SMART:

- S** **SPECIFIC / КОНКРЕТНІ:** загальних цілей не достатньо.
- M** **MEASURABLE / ВИМІРНІ:** необхідно використовувати конкретні критерії для оцінки прогресу в досягненні поставленої цілі.
- A** **ATTAINABLE / ДОСЯЖНІ:** чи може ціль бути досягнута?
- R** **RELEVANT / АКТУАЛЬНІ:** також важливо подумати про релевантність цілі в рамках ширшої організації.
- T** **TIME-BOUND / ОБМЕЖЕНІ У ЧАСІ:** час — це все. Вам потрібно визначити цільову дату й поставити конкретні запитання з приводу того, що можна зробити за цей проміжок часу.

- › Будьте максимально точними і уникайте загальних формулювань - тоді ви знатимете, чи досягли того, що запланували. Мета повинна бути сформульована без слова "ні" і вказувати на напрямок дій.
- › Використовуйте терміни, які вказують на конкретну дію, наприклад: **ми сплануємо, порівняємо, опишемо, оцінимо, пояснимо, створимо, продемонструємо.**

\*\*\* Приклад SMART-цілі \*\*\*

*У травні 2024 року я пробіжу 10-кілометровий марафон менш ніж за дві години.*

*Кроки для досягнення мети:*

*- З понеділка по четвер з січня по квітень 2024 року я буду бігати*

*5 кілометрів щодня у другій половині дня;*

*- по п'ятницях, суботах і неділях з січня по квітень 2024 року плаватиму в басейні протягом 1,5 години, долаючи мінімальну дистанцію 2 **кілометри**;*

## Тепер ваша черга!

Використовуйте таблицю нижче, щоб описати, чого ви хочете досягти в кінці проєкту 10x Challenge. Як ви визначите успіх вашої компанії?



### Специфічно

Чого саме ви хочете досягти?

*Приклад: Ми хочемо виробляти і продавати наліпки для зошитів і книг.*



### Вимірювано

Як ви дізнаєтеся, що досягли своєї мети? Визначте конкретні числові показники (скільки одиниць/завершень/яєць тощо).

*Приклад: Ми хочемо виготовити та продати 50 наліпок для зошитів та книг.*



### Привабливо

Хто ваші потенційні клієнти? Чи подобається їм ваш продукт або послуга?

*Приклад: Наліпки світловідбиваючих кольорів для зошитів та книжок потрібні для першокласників з ліцею № 44*



### Реалістично

Чи можете ви досягти того, що запланували? Чи є у вас необхідне обладнання або ресурси? Чи достатньо у вас часу, капіталу, навичок?

*Приклад: Ми використовуємо папір і клей з нашої майстерні та художній талант Сави.*



### Своєчасно

Коли ви хочете досягти мети, яку ви собі поставили? Коли ви будете перевіряти свій прогрес?

*Приклад: Ми хочемо досягти мети в період з 10 по 30 травня 2024 р. Ми будемо продавати приблизно 12 одиниць щотижня.*

