

# Матрица выбора первого шага в AI-проекте

Шаблон для менеджера: быстро оценить готовность клиента и выбрать безопасный первый шаг — обучение, диагностику, пилот / FastMVP, готовое решение или кастомный проект.

Клиент:	Контакт / роль:	Дата:	Кратко задача / запрос клиента:
---------	-----------------	-------	---------------------------------

## 1. Оцените кейс по 5 критериям

Критерий	Низко	Средне	Высоко	Оценка
Понятность задачи	«Хотим AI вообще»; нет конкретной боли или сценария.	Есть жалобы / интерес, но без фокуса и приоритета.	Есть 1–2 чёткие задачи, понятен пользователь и ожидаемый эффект.	<input type="checkbox"/> низко <input type="checkbox"/> средне <input type="checkbox"/> высоко
Зрелость данных	Данных мало, хаос, нет доступа, неизвестен источник истины.	Данные есть, но качество, полнота или доступ под вопросом.	Есть история, понятные источники, данные можно выгрузить / подключить.	<input type="checkbox"/> низко <input type="checkbox"/> средне <input type="checkbox"/> высоко
Зрелость процессов	Нет стандартов; всё держится на людях и ручных договорённостях.	Процессы есть, но соблюдаются не везде или плохо описаны.	Основные процессы описаны; есть регламенты, роли и контрольные точки.	<input type="checkbox"/> низко <input type="checkbox"/> средне <input type="checkbox"/> высоко
Готовность стейкхолдеров	Есть интерес исполнителей, но нет владельца решения.	Есть заинтересованный руководитель, но спонсорство ещё не подтверждено.	Есть бизнес-спонсор / владелец, готовый принимать решения и выделять ресурсы.	<input type="checkbox"/> низко <input type="checkbox"/> средне <input type="checkbox"/> высоко
Срочность и масштаб	«Когда-нибудь»; тема скорее для общего развития.	Боль есть, но без жёсткого дедлайна и измеримого эффекта.	Влияет на деньги, риски, скорость или качество; есть дедлайн / масштаб.	<input type="checkbox"/> низко <input type="checkbox"/> средне <input type="checkbox"/> высоко

## 2. Как интерпретировать оценки

- Больше «низко» обучение / интенсив и / или первичная диагностика.
- Много «средне» диагностика + выбор пилота.
- Преобладают «высоко» пилот / FastMVP или готовое решение; иногда кастомный проект.
- Специфичная задача + уникальный ИТ-ландшафт кастомный проект.
- Нет владельца и данных просветительский формат или честное «пока не идём».

### Отметьте выбранный первый шаг

Варианты первого шага	Отметка
Обучение / интенсив	<input type="checkbox"/>
Диагностика / AI-аудит	<input type="checkbox"/>
Диагностика + выбор пилота	<input type="checkbox"/>
Пилот / FastMVP	<input type="checkbox"/>
Готовое решение	<input type="checkbox"/>
Кастомный проект	<input type="checkbox"/>
Пока не идём в проект	<input type="checkbox"/>

## 3. Зафиксируйте решение для клиента

Выбранный формат первого шага:	Почему так: 2–3 аргумента по матрице 1. 2. 3.	Следующее действие:
--------------------------------	--	---------------------

**Подсказка менеджеру:** матрица не заменяет коммерческое мышление. Она нужна, чтобы не продавать пилот туда, где нет владельца, данных или понятной задачи.