

Стратегическая дорожная карта для Анны

1. Профиль персонажа:

- **Имя:** Анна
- **Возраст:** 32 года
- **Текущая ситуация:** Middle Project Manager в крупной, бюрократизированной IT-компании. Чувствует "стеклянный потолок", устала от рутины, хочет влиять на стратегию или запустить свой проект. Не хватает стратегического видения и навыков самопродвижения.

2. Видение / конечная цель (3-5 лет):

- Анна станет признанным экспертом в области стратегического управления продуктами в EdTech, либо успешным фаундером собственного инновационного EdTech-стартапа, меняющего подход к онлайн-образованию.

3. Ключевые вызовы / проблемы:

- Отсутствие четкого стратегического видения и опыта в его формировании.
- Неумение эффективно "продавать" свои идеи и амбиции высшему руководству.
- Избегание корпоративных "политических" игр и конфликтов.
- Риск профессионального выгорания из-за рутины и отсутствия перспектив.
- Непонимание конкретных первых шагов для карьерного роста или запуска стартапа.

4. SWOT-Анализ:

- **S (Strengths — сильные стороны):** Отличные организаторские способности, умение доводить проекты до конца, ответственность, внимание к деталям, обучаемость, опыт управления проектами в IT, лояльность коллег.
- **W (Weaknesses — слабые стороны):** Интровертность, неумение презентовать себя/свои идеи, страх конфликтов, отсутствие опыта в стратегическом планировании и бизнес-развитии, нетворкинг.
- **O (Opportunities — возможности):** Растущий рынок EdTech, возможность найти ментора, наличие накоплений для инвестиций в образование/проект, потенциал для удаленной работы/релокации, пройденный курс "Основы стратегического менеджмента".
- **T (Threats — угрозы):** Медленный карьерный рост в текущей компании, конкуренция за руководящие позиции, риск упустить окно возможностей для стартапа, выгорание.

5. Ключевые стратегические направления / "Что делаем":

1. **Развитие стратегического мышления и лидерских качеств:** Целенаправленное обучение и практика в стратегическом планировании и принятии решений.
2. **Активное построение личного бренда и нетворкинга:** Целенаправленное взаимодействие с лидерами индустрии и потенциальными партнерами/инвесторами.
3. **Тестирование и валидация идей в EdTech:** Постепенный переход от идей к прототипам и MVP для будущего стартапа или нового продукта.
4. **Поиск и работа с ментором:** Целенаправленное развитие под руководством опытного специалиста.

6. "Что НЕ Делаем" (сознательный отказ):

- Не тратить время на "тушение пожаров", не приносящих стратегической ценности.
- Не брать на себя новые операционные проекты, если они не способствуют развитию стратегических навыков.
- Не избегать сложных разговоров и презентаций своих идей.
- Не оставаться в зоне комфорта, ожидая, что возможности появятся сами.

7. Ключевые инициативы / первые шаги (на ближайший год):

1. **Найти и установить контакт с 2-3 потенциальными менторами** в сфере EdTech или стратегического менеджмента.
2. **Выбрать одну наиболее перспективную идею EdTech-стартапа** и разработать для нее Lean Canvas/Business Model Canvas.
3. **Начать вести профессиональный блог/LinkedIn** о стратегическом управлении проектами или EdTech, публикуя 1-2 статьи в месяц.
4. **Попросить руководителя о возможности участия в стратегических сессиях** или проектах в "TechCorp", даже в роли наблюдателя.
5. **Пройти дополнительный курс по финансовому моделированию** или основам стартап-бизнеса.

8. Метрики успеха (Как понять, что двигаемся в правильном направлении?):

- Наличие 1-2 активных менторов к концу года.
- Запуск MVP EdTech-продукта/прототипа и получение первых 50 пользователей/тестировщиков.
- Увеличение количества профессиональных контактов в LinkedIn на 20%.
- Количество стратегических сессий/проектов, в которых Анна приняла участие (не менее 2).
- Субъективная оценка уровня выгорания (снижение на 2 балла по 10-балльной шкале).