

Имя: Борис

Возраст: 38 лет

Должность: Фаундер и CEO стартапа "EcoDelivery" (сервис доставки продуктов)

Город: население город менее миллиона, СНГ

Семейное положение: женат

Биография:

Борис — предприниматель с горящими глазами и огромной энергией. Он всегда мечтал о собственном бизнесе, который приносит бы пользу обществу. Два года назад он уволился с высокооплачиваемой работы в логистике и на последние сбережения запустил "EcoDelivery" — сервис по доставке свежих фермерских продуктов напрямую от производителей к потребителям. Идея оказалась востребованной, и за это время Борис смог собрать небольшую, но преданную команду из 10 человек, привлечь первых 500 постоянных клиентов и выйти на операционную окупаемость. Он сам занимается всем: от переговоров с фермерами до маркетинга и решения проблем с доставкой.

Текущая ситуация:

"EcoDelivery" растет, но хаотично. Борис чувствует, что "тушит пожары" каждый день и не успевает думать о будущем. Конкуренты (крупные ритейлеры и другие сервисы доставки) начинают активно развивать свои направления "эко-продуктов", предлагая более низкие цены за счет масштаба. У Бориса нет четкой стратегии масштабирования, привлечения инвестиций и дифференциации от конкурентов. Он понимает, что без стратегического планирования его стартап рискует быть поглощенным или вытесненным с рынка. Команда лояльна, но устает от постоянной неопределенности и отсутствия четкого вектора развития.

Личные и профессиональные цели:

- Долгосрочная (3-5 лет): Сделать "EcoDelivery" лидером рынка доставки фермерских продуктов в регионе населением 10 миллионов, выйти на инвестиционный раунд А, построить устойчивую и масштабируемую бизнес-модель. Возможно, расшириться на другие регионы.
- Среднесрочная (1-2 года): Привлечь первые значимые инвестиции. Разработать четкое ценностное предложение, которое позволит выделиться среди конкурентов. Оптимизировать операционные процессы и снизить зависимость от ручного управления.
- Краткосрочная (6 месяцев): Сформулировать инвестиционную стратегию и подготовить убедительную презентацию для потенциальных инвесторов. Определить ключевые метрики роста и лояльности клиентов.

Ключевые вызовы и проблемы:

- Отсутствие четкой стратегии роста: Борис не знает, как эффективно масштабироваться, не теряя качества и уникальности.
- Конкуренция: Крупные игроки выходят на его рынок, и у "EcoDelivery" нет явного конкурентного преимущества, кроме "души" и личных связей Бориса.
- Финансовая модель: Бизнес операционно окупаем, но для роста нужны серьезные инвестиции, а Борис не знает, как их привлечь и как правильно оценить свой стартап.
- Выгорание фаундера: Борис работает 24/7, что сказывается на его здоровье и способности принимать взвешенные решения.

Проблемы с командой: Команда лояльна, но нуждается в четком видении и структуре.

Дополнительные детали:

Борис очень верит в свою миссию — поддерживать местных фермеров и предлагать людям здоровую еду. Это его главная мотивация.

У него есть несколько уникальных поставщиков, с которыми у него очень хорошие личные отношения.

Он склонен к импульсивным решениям и часто отвлекается на новые идеи, не доводя старые до конца.

Не любит делегировать, считает, что "лучше меня никто не сделает".