

Стратегическая дорожная карта для Дмитрия

1. Профиль персонажа:

- **Имя:** Дмитрий
- **Возраст:** 30 лет
- **Текущая ситуация:** Senior Backend Developer, релоцировался в Тбилиси после начала войны. Работает удаленно, но чувствует неопределенность и хочет активно управлять своей карьерой, возможно, запустить свой продукт или стать независимым консультантом.

2. Видение / конечная цель (3-5 лет):

- Дмитрий построит устойчивый и масштабируемый бизнес (SaaS-продукт или консалтинг) в сфере кибербезопасности/блокчейна, который обеспечит ему финансовую свободу, возможность жить и работать из любой точки мира, а также принесет удовлетворение от создания собственного ценного продукта.

3. Ключевые вызовы / проблемы:

- Неопределенность и отсутствие четкого стратегического плана развития карьеры/бизнеса.
- Страх ошибиться после опыта релокации.
- Недостаток предпринимательских навыков (маркетинг, продажи, привлечение инвестиций).
- Ограниченный нетворкинг в новой стране и в выбранной нише.
- Риск распыления внимания между несколькими идеями.

4. SWOT-Анализ:

- **S (Strengths — сильные стороны):** Высокая квалификация Senior Backend Developer, 8 лет опыта, знание новых технологий (кибербезопасность, блокчейн), опыт удаленной работы, финансовая подушка, поддержка жены (графический дизайнер).
- **W (Weaknesses — слабые стороны):** Отсутствие опыта в бизнесе/продажах/маркетинге, слабый нетворкинг в новой нише, склонность к прокрастинации в принятии решений, боязнь рисков.
- **O (Opportunities — возможности):** Растущий рынок кибербезопасности/блокчейна, высокий спрос на IT-специалистов/консультантов, возможность удаленной работы из любой точки мира, потенциал для создания уникального SaaS-продукта, наличие жены-дизайнера для MVP.
- **T (Threats — угрозы):** Высокая конкуренция на рынке стартапов/консалтинга, экономическая нестабильность в регионе, быстро меняющиеся технологические

тренды, риск выгорания при попытке совмещать текущую работу и запуск своего проекта.

5. Ключевые стратегические направления / "Что делаем":

1. **Валидация и запуск собственного SaaS-продукта:** Фокус на создании минимально жизнеспособного продукта в нише кибербезопасности/блокчейна.
2. **Активное развитие предпринимательских навыков:** Целенаправленное обучение и практика в маркетинге, продажах и бизнес-моделировании.
3. **Построение целевого нетворкинга:** Создание связей с потенциальными клиентами, менторами и инвесторами в выбранной нише.
4. **Управление рисками и создание "плана Б":** Обеспечение финансовой стабильности и гибкости для тестирования новых идей.

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

- Не распыляться на несколько несвязанных идей одновременно; выбрать одну и сфокусироваться.
- Не ждать "идеального" момента или "идеальной" идеи; начать действовать и тестировать.
- Не полагаться только на технические навыки; активно развивать бизнес-компетенции.
- Не избегать публичности и нетворкинга, даже если это некомфортно.

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

1. **Провести 10-15 интервью с потенциальными пользователями/клиентами** для валидации идеи SaaS-продукта в кибербезопасности.
2. **Разработать и запустить MVP (Minimum Viable Product)** своего SaaS-продукта с помощью жены-дизайнера.
3. **Пройти онлайн-курс по "Основам стартап-маркетинга"** или "Продажам для не-продавцов".
4. **Посетить 2-3 профильные конференции/митапа** в Тбилиси или онлайн для нетворкинга.
5. **Начать вести профессиональный блог/LinkedIn** о своих исследованиях и идеях в кибербезопасности, публикуя 1 пост в 2 недели.

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

- Запуск MVP и привлечение первых 20-30 тестировщиков/пользователей к концу года.
- Увеличение количества целевых контактов в LinkedIn на 50%.
- Количество полученных лидов/запросов на консалтинг (если выбран этот путь).
- Субъективная оценка уровня уверенности в своем будущем (повышение на 3 балла по 10-балльной шкале).
- Наличие четкого финансового плана на 12 месяцев.