

Стратегическая дорожная карта для Бориса

1. Профиль персонажа:

- **Имя:** Борис
- **Возраст:** 38 лет
- **Текущая ситуация:** Фаундер и CEO стартапа "EcoDelivery" (доставка фермерских продуктов). Бизнес растет хаотично, Борис "тушит пожары", нет четкой стратегии масштабирования и дифференциации, конкуренты наступают.

2. Видение / конечная цель (3-5 лет):

- "EcoDelivery" станет ведущим сервисом по доставке фермерских продуктов в Северо-Западном регионе, успешно завершит раунд А инвестиций, будет иметь устойчивую и масштабируемую бизнес-модель, а Борис — эффективную команду, позволяющую ему сфокусироваться на стратегическом развитии.

3. Ключевые вызовы / проблемы:

- Отсутствие четкой стратегии масштабирования и дифференциации в условиях растущей конкуренции.
- Необходимость привлечения инвестиций без четкой инвестиционной стратегии и финансовой модели.
- Выгорание фаундера из-за чрезмерной операционной загрузки и нежелания делегировать.
- Отсутствие четкого видения и структуры для команды, приводящее к усталости и неопределенности.
- Склонность к импульсивным решениям и распылению внимания.

4. SWOT-Анализ:

- **S (Strengths — сильные стороны):** Предпринимательская энергия, преданная команда, лояльная база клиентов, уникальные личные отношения с фермерами-поставщиками, операционная окупаемость, вера в миссию.
- **W (Weaknesses — слабые стороны):** Отсутствие четкой стратегии роста, слабые навыки делегирования, хаотичное управление, недостаток формализованных процессов, склонность к выгоранию.
- **O (Opportunities — возможности):** Растущий спрос на эко-продукты, потенциал для привлечения инвестиций в "зеленые" проекты, возможность расширения на новые регионы, развитие онлайн-платформ для фермеров.
- **T (Threats — угрозы):** Усиление конкуренции со стороны крупных ритейлеров, ценовые войны, потеря уникальных поставщиков, снижение лояльности клиентов из-за проблем с качеством/сервисом при хаотичном росте.

5. Ключевые стратегические направления / "что делаем":

1. **Четкая дифференциация и нишевание:** Сфокусироваться на уникальности "EcoDelivery" (качество, история фермеров, эксклюзивные продукты).
2. **Систематизация и масштабирование операций:** Внедрение процессов, позволяющих расти без потери качества и с меньшим участием Бориса.
3. **Привлечение стратегических инвестиций:** Разработка убедительной инвестиционной презентации и активный поиск инвесторов.
4. **Развитие команды и делегирование:** Построение структуры, которая позволит Борису сосредоточиться на стратегии.

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

- Не пытаться конкурировать с крупными ритейлерами по цене.
- Не брать на себя все операционные задачи; перестать "тушить пожары" лично.
- Не распыляться на новые, непроверенные идеи, пока не будет четкой стратегии основного бизнеса.
- Не игнорировать сигналы выгорания и усталости.

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

1. **Разработать и зафиксировать уникальное ценностное предложение "EcoDelivery"** (на основе историй фермеров, эксклюзивности продуктов).
2. **Нанять операционного директора/менеджера**, которому можно делегировать ежедневные задачи.
3. **Создать финансовую модель и инвестиционную презентацию** для раунда Pre-Seed/Seed.
4. **Внедрить CRM-систему** для автоматизации работы с клиентами и поставщиками.
5. **Провести 5-10 встреч с потенциальными инвесторами** и получить обратную связь.

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

- Успешное делегирование 50% операционных задач к концу полугодия.
- Получение 3-х предложений от инвесторов к концу года.
- Рост среднего чека на 15% за счет дифференциации.
- Увеличение лояльности клиентов (NPS) на 10 пунктов.
- Снижение количества рабочих часов Бориса до 50 в неделю.