

Стратегический план развития

ВЕСТИМО, открытые правила - открытые карты

Этапы развития

- ▶ А. Финансы - вклад в УК суммы 500 000 руб.
- ▶ В. Обучение и развитие команды как условие развития компании
- ▶ Д. Продукты - работа над созданием базы для Искусственного интеллекта в области оказания юридических услуг
- ▶ Б. Клиенты - стратегия на доверие
- ▶ Г. Внутренние бизнес-процессы - оптимизация

Финансовый план развития - обеспечить клиентский поток

- ▶ 1. Наладить клиентский поток через SMM - чтобы получать не менее 20 звонков в день
 - ▶ 2. Разместить объявление на бирже труда - БИРЖА ТОВАРОВ И УСЛУГ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
 - ▶ 3. Направить Партнерские предложения - в ЦИСС и социальные акселераторы по регионам России, а также участие в нетворкингах на бизнес- площадках
 - ▶ 4. создание подушки финансовой безопасности через внесение в уставный капитал личных денежных средств
 - ▶ 5. Запустить новый MVP - 1. Договор для самозанятых + абонентское обслуживание.
 - ▶ 6. Реанимировать старый юридический продукт - Решение проблем между грузовладельцами и грузоперевозчиками
 - ▶ 7. Подготовить техническое задание для IT-специалиста для запуска нового юридического продукта - шаблоны Политики обработки персональных данных и др.
 - ▶ 8. Разработать программу лекций для студентов юридических вузов для привлечения внимания и возможности прохождения практики на условиях волонтерства
- ▶ 1. запустить вирусную рекламу в виде социального видеоролика в социальных сетях, разработать сценарий.
 - ▶ 2. - <https://vsesvoi.spb.ru/>
 - ▶ 3. На площадках в ЦРПП Санкт-Петербурга, Бизнес-сообществах, например, Игорь Селезнев - <https://seleznev.biz/about/> и др. в телеграм-сообществах, например, Бизнес-идеи - <https://tgstat.ru/business>, а также на платформе Фестиваля перспективных проектов - <https://efpp.ru/about/>
 - ▶ 3. от публикации электронной версии книги #сделаноВЕСТИМО
 - ▶ 4. по цене 21000 руб./год, например, в Санкт-Петербурге 44000 зарегистрированных плательщиков НПД
 - ▶ 5. Направить партнерское предложение в охранное предприятие «СОТА ГРУПП» - <http://sotagroup.ru/> о возможных выгодах совместного сотрудничества
 - ▶ 6. Например, - как это сделано здесь - Податьвсуд.рф - <https://xn--80aeec0cfsgl1g.xn--p1ai/>

Развитие Клиента

- ▶ Клиенты
 - ▶ 1. Развитие клиента - популяризация предпринимательской деятельности
 - ▶ 2. Просвещение клиента - ликвидация юридической безграмотности
 - ▶ 3. доверие клиента - перезапуск youtube-канала
 - ▶ 4. обеспечить безопасность хранения персональных данных
- ▶ 1. Дневник предпринимателя ВЕСТИМО:, т.е. выкладывать ссылки на вебинары, что изучаю сама, например, Николай Сапсан - <https://ovitta.com.ua/>
 - ▶ 2. Юридический ликбез ВЕСТИМО - 1 раз в месяц вконтакте, facebook, одноклассники, по собственной программе: наука+ практика
 - ▶ 3. «Короткие юридические инструкции» на youtube-канале
 - ▶ 4. на удаленном сервере (Россия) - выбрать Хранителя ПД - <https://smoff.ru/>

Производственный план развития

▶ Обучение и развитие команды как условие развития

- ▶ 1. обратиться в центры занятости для отбора кандидатов на работу
- ▶ 2. Команда - сотрудники из числа зарегистрированных в Центре занятости населения до 1 января 2020 г.
- ▶ 2. Собрать ядро будущего сообщества из участников Акселератора - не менее 3-х
- ▶ 3. Снять видеоролики и сформировать доступ к собственной базе знаний, не более 3 мин. - обучающий контент для обучения сотрудников компании как Должностная инструкция о ценностях и миссии компании
- ▶ 4. Осуществлять аудиозаписи всех телефонных юридических консультаций

▶ Внутренние бизнес-процессы

- ▶ 1. создание возможности регистрации участников сообщества на базе действующего сайта - декабрь 2020 г.
- ▶ 2. направить предложения о сотрудничестве в юридические вузы Санкт-Петербурга- до 20.11.2020 г. для создания производственной базы (50 шт.) -
- ▶ 1/Санкт-Петербургский Государственный университет - <https://spbu.ru/>,
- ▶ 2/Санкт-Петербургский государственный университет профсоюзов - <https://www.gup.ru/uni/structure/faculties/iurfac/>,
- ▶ 3/Санкт-Петербургская Юридическая Академия - <https://jurac.ru/>, и др., всего 50 вузов с юридическими специальностями
- ▶ 3. запустить круглосуточную горячую линию на телефоне для обработки клиентских запросов - ответственный
- ▶ 4. Например, - в zoom
- ▶ 5. С согласия клиентов, обеспечить технологическую сохранность базы знаний и транскрибацию для передачи текстовых записей заинтересованным лицам за плату.

Основные затраты:

1. Реклама - перенастройка существующих 20 рекламных кампаний - 80 000 руб.
 2. Оплата размещения рекламы Яндекс, Гугл - 50 000 руб./мес.
 3. Заработная плата - фонд оплаты труда - 262 500 руб./мес. (70 000 - РОП, 50 000 - юрист, 35 000 - помощник юриста, 50 000 - бухгалтер и Itспециалист, менеджер по продажам - 35 000, итого - 240 000,00 руб.
 4. Оборудование - 2 автоматизированные рабочие места из Персонального компьютера, рабочего стола и МФУ (ксерокс, копир, сканер), итого 100000 руб. X 2 шт., - 200 000 руб.
 5. Налоги и обязательные взносы с ФОТ- 50% - 120 000,00 руб.
 6. Аренда помещения - 25000 руб./мес.
 7. Справочные правовые системы - СПС «Консультант+», «ГАРАНТ», ЮСС «Юрист», - 30 000 руб./мес.
 8. Офисные расходы - 5 000 руб.
- ИТОГО - 700 000

▶ ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ:

- ▶ 1. юридические услуги - основное направление MVP - новый продукт для самозанятых, при минимальном количестве покупок в количестве 50 шт./мес. по цене 21 000 руб., итого от 1 050 000 руб./мес.
- ▶ 2. агентские услуги - за передачу заказов «Заработал - поделись», в размере от 10% до 20% от суммы фактической оплаты, ориентировочно - 15 000 руб.
- ▶ 3. за авторские публикации книги #сделаноВЕСТИМО - электронная версия, интернет-издание RIDERO, за 49 руб. первые 1000 экз., от 49 000 руб. за первую партию
- ▶ 4. роялти за использование звукового элемента товарного знака «ВЕСТИМО» любыми заинтересованными лицами, в том числе деловыми партнерами, в размере 10 руб. с покупки, например, 10 000 руб.
- ▶ ИТОГО: 1 144 00, 00 руб.

Источники доходов

Юридические консультации

- ▶ в месяц, в среднем/ мес.,
- ▶ в том числе:
 - ▶ а) самозанятые - 1000 руб.
 - ▶ б) некоммерческие организации и социальные предприятия - 2000 руб.
 - ▶ в) ИП и ООО - 3000 руб.
 - ▶ г) частные лица - 500 руб.
 - ▶ д) социальная категория граждан - 300 руб.
- ▶ Абонентское юридическое обслуживание - количество договоров в месяц, в среднем/ мес., в том числе:
 - ▶ а) самозанятые - 100 чел. за 1 месяц/21000 руб.-в год, итого 2 100 000 руб.
 - ▶ б) НКО и социальные предприятия - 20 шт./10 000 руб./мес.
 - ▶ в) ИП и ООО - 10 шт.х 20 000 руб./мес.= 200 000 руб./мес.
 - ▶ г) частные лица - 100 консультаций х 500 руб. = 50 000 руб.
 - ▶ д) социальная категория граждан - 20 чел./мес. х 300 руб. = 6 000 руб.

Ресурсы проекта

▶ ПАРТНЕРЫ:

- ▶ 1. ПАО «Банк «Санкт-Петербург» - по агентским договорам на РКО

▶ Трудовые:

- ▶ 1. Сформировать команду - сотрудники - специалисты юридических профессий - в поисках работы, по данным Центров занятости Санкт-Петербурга для работы в режиме онлайн/офлайн
- ▶ 2. практиканты - студенты юридических вузов - по запросу в вузы, - т.е. по объявлениям в деканатах
- ▶ 3. волонтеры - студенты- маркетологи и IT- специальностей - СПбГУ, и др.

▶ Интеллектуальные:

- ▶ 1. рекламные кампании в Яндекс Директ (20 шт. - 40000 запросов) - требует перелинковки
- ▶ 2. юридические статьи #сделаноВЕСТИМО на сайте закон.ру - более 150 000 читателей
- ▶ 3. товарный знак «ВЕСТИМО» на 24 вида услуг как НМА, имеющий оценку и потенциальную рыночную стоимость
- ▶ 4. звуковой элемент как лид-магнит для привлечения клиентов/ и деловых партнеров/
- ▶ 5. личный профессиональный опыт более 30 лет, с 1981 года, - в реальных секторах экономики и в различных государственных и правоохранительных органах