

Проект «ВЕСТИМО, открытые правила – открытые карты»

Юридический маркет-плейс СТАДИЯ ПРОЕКТА – СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

КОМАНДА:

Руководитель проекта – Григорьева Татьяна Григорьевна, работаю в 1-м лице, генеральный директор ООО «ВЕСТИМО правовое агентство» с 2016 г.

Юрист - опыт работы с 1987 г. в разных отраслях экономики и права, от государственного нотариуса и помощника прокурора Адмиралтейского района Санкт-Петербурга до юриста в единственном лице Северо-Западного филиала ОАО «Ростелеком», в неформальном холдинге из 35 юридических лиц и др.



ВЕСТИМО правовое агентство, Сайт: <http://vestimo-pravo.ru/>, контакт. тел. +7 (921) 906-15-74

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

СПАТЬ СПОКОЙНО И РЕШАТЬ ДОСТОЙНО

Объем рынка юридических услуг составляет **257** млрд. руб./год.

Около **1 000 000** юристов, ежегодно выпускается **150 000** специалистов с юридическим образованием.

Судебная нагрузка составляет **430** арбитражных дел + **840** уголовных, гражданских и административных дел в мировых и районных судах на каждого судью в РФ

Деятельность не лицензируется, рынок в стадии реформирования

ПРОБЛЕМА

- Как найти и где искать хорошего юриста?
- Какой будет результат?
- Как долго будет решаться мой вопрос?
- Почему так дорого и из чего складывается цена?
- Вернут ли мне деньги и к кому я могу обратиться, если меня обманут?



• **БОЛЬШЕ ЧЕМ ЮРИДИЧЕСКИ ГРАМОТНО. (С), ВЕСТИМО.**

• Агентство как СООБЩЕСТВО профессионалов

Под гарантии Товарного Знака «ВЕСТИМО», регистрационный №615373, 2017 г.

За счет профилактики споров - «Лучшая война та, которая не началась» Сунь-Цзы.

Учебно-производственная база для студентов юридических вузов



ВЕСТИМО™

#сделаноВЕСТИМО означает ЗНАК КАЧЕСТВА:

1. Полное комплексное окончательное решение проблемы «под ключ»
2. Клиент всегда прав по безусловному праву заказчика
3. Мы заинтересованы в вашем успехе
4. По любым юридическим вопросам
5. Привлекаем «смежников» для комплексного решения вопроса
6. Самое главное в команде - это боевой дух каждого и общие цели
7. Мы приглашаем лидеров, которые готовы нести ответственность
8. Нам требуются реализаторы
9. Вся Россия

ВЕСТИМО правовое агентство, Сайт: <http://vestimo-pravo.ru/>, контакт. тел. +7 (921) 906-15-74

МИССИЯ КОМПАНИИ – реально помочь людям сохранить отношения – личные и деловые, сэкономить жизненные ресурсы, включая энергию, силу, жизненное время и деньги

ОТКРЫТЫЕ ПРАВИЛА – ОТКРЫТЫЕ КАРТЫ

ЛИЧНО РЕШЕНО ВОПРОСОВ НА СУММУ БОЛЕЕ 5 000 000 000 руб.

Знание внутренних бизнес-процессов и рисков в реальных секторах экономики – на производстве промышленных тракторов (20000 работающих), тендерных торгах (ЗАО «Инвестконкурс»), страховой компании (ОАО ГСК «Югория»), в капитальном строительстве (ГУ «Управление строительства Ленинградской области»), в электроэнергетике (ОАО «Царскосельская энергетическая компания») и др.



ЧТО уже ЕСТЬ:

1. Сайт: <http://vestimo-pravo.ru>
 2. Готовые 20 рекламных кампаний на Яндекс Директ – более 40 000 поисковых запросов по разным юридическим запросам
 3. Зарегистрированный комбинированный товарный знак «ВЕСТИМО» на 24 услуги
 4. Опубликовано более 50 юридических инструкций с образцами договоров и судебных документов на сайте закон.ру – более 130 000 читателей
 5. Оказана юридическая помощь 35 гражданам и 5 организациям
 6. Опубликовано аудиозаписи с юридическими рекомендациями СкажиВЕСТИМО-вконтакте
- ВЕСТИМО правовое агентство, Сайт: <http://vestimo-pravo.ru/>, контакт. тел. +7 (921) 906-15-74



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ Проекта подразумевает получение прибыли компании от 4-х источников:

1. непосредственно – сами юридические услуги
2. агентские услуги по рекомендации услуг смежных специалистов
3. абонентская плата за использование шаблонов на нашем ПО
4. роялти за товарный знак «ВЕСТИМО»

и включает в себя следующие технологические процессы:

- 1) лидогенерация;
- 2) телефонные переговоры;
- 3) заключение договора - на сайте;
- 4) Назначение внутреннего исполнителя на удаленном доступе;
- 5) Разработка шаблонов экспертами по конкретному вопросу;
- 6) Выдача результата заказчику;
- 7) загрузка шаблонов в Программное обеспечение;
- 8) Партнерская программа вовлечения IT- специалистов для разработки ПО и других специализированных фирм и компаний;
- 9) Партнерские соглашения о сотрудничестве с юридическими вузами для привлечения волонтеров и молодых специалистов.

ВЕСТИМО правовое агентство, Сайт: <http://vestimo-pravo.ru/>, контакт. тел. +7 (921) 906-15-74

Целевая аудитория - ВСЕ участники юридического рынка + смежный рынок, фокус интереса – некоммерческий сектор

• КЛИЕНТЫ на ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ:

• 1. Некоммерческий сектор:

1/ граждане социальной категории

2/ социальные предприниматели и социальные предприятия

3/ некоммерческие организации

2. Коммерческий сектор:

1/ индивидуальные предприниматели

2) Самозанятые – плательщики налога на профессиональный доход

3/ общества с ограниченной ответственностью - в Санкт- Петербурге - 330 000 субъектов МСП

4/ ПАО, например, коммерческие банки

• **ИСПОЛНИТЕЛИ – команда проекта на условиях субисполнителей с опционной программой**

1/ незанятые специалисты-юристы и

смежные специалисты предпенсионного/пенсионного

возраста – основной/ дополнительный доход

2/ молодые специалисты – профессиональный опыт и возможность трудоустроиться

3/ студенты юридических специальностей –реальная практика/стажировка **БЛАГОПОЛУЧАТЕЛИ**

1. государственные бюджетные учреждения, например, высшие и средние профессиональные учебные заведения
2. **СОЦИАЛЬНО НЕЗАЩИЩЕННАЯ КАТЕГОРИЯ ГРАЖДАН**



Конкурентное преимущество

1. Основные конкуренты:

а) Юридическая социальная сеть 9111.ru - <https://www.9111.ru/>, <https://leegl.ru/>, и др. б) платформа как маркет-плейс услуг для исполнителей- компаний - R-TIGER, <https://rtiger.com/ru/>

2. **Прямые конкуренты:** А) в части государственной системы бесплатной юридической помощи - Санкт- Петербургская городская коллегия адвокатов, <https://www.rusprofile.ru/id/372875>; Б) в части MVP - проектов договоров - справочные правовые системы - КонсультантПлюс, ГАРАНТ, ЮСС “Юрист”, и др.

3. **Косвенные конкуренты** - “ВЫСШАЯ ИНСТАНЦИЯ”, специализированный юридический консорциум, “зубастые юристы” - юцви.рф.

4. **Дополнительные конкуренты** – специализированные аудиторские и бухгалтерские компании, например, Первый Дом Консалтинга - <https://spb.4dk.ru/>

• ОТЛИЧИЕ ВЕСТИМО как принципа «ОДНОГО ОКНА»:

I) ГАРАНТИИ

1. под ответственность владельца интернет-ресурса*
2. гарантийный срок 3 года
3. Товарный знак как охранная грамота #сделаноВЕСТИМО
4. Реальные отзывы на сайте - без модерации

II) ЭКСПЕРТИЗА:

2. Собственная база знаний – НА ЗАКОН.РУ
3. Фиксированная и прозрачная стоимость услуги

III) СЕРВИС:

- 1.оплата прямо на сайте, РЕЖИМ 24/7/365, онлайн/офлайн
- 2.внутренний арбитраж в случае спора с клиентом и возврат денег

IV) КАЧЕСТВО

- 1.комплексное решение с привлечением разных специалистов - принцип “одного окна”
2. окончательное решение любого юридического вопроса

V) ДОСТУПНАЯ ЦЕНА

VI) ОХВАТ: на всей территории России

Стратегия оказания высококвалифицированной юридической помощи по доступной цене за счет оптимизации производственного процесса

А. КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

1. Собственные каналы:

- 1) сайт: vestimo-pravo.ru
- 2) YouTube - канал
- 3) инстаграм - @grigotg
- 4) Facebook - <https://www.facebook.com/VESTIMOPRAVO>
- 5) вконтакте - vk.com/vestimo2017
- 6) блог на сайте закон. ру - https://zakon.ru/vestimo_pravovoe_agentstvo_ooo/blogs

2. SMM + сарафанное радио

3. Тендерные площадки - для госзаказов и социальных заказов на юридические услуги.

4. Бесплатные газеты - в муниципальных образованиях Санкт-Петербурга

5. Нетворкинги на площадках Центра развития и поддержки предпринимательства Санкт-Петербурга- например, Фестиваль молодежного предпринимательства, в Центре развития некоммерческих организаций - crno.ru + публикации объявлений на бирже социальных проектов - vsesvoi.spb.ru, и др.

• Б. ПАРТНЕРЫ

1. Кадровые - Юридические вузы Санкт-Петербурга для привлечения волонтеров и стажеров-практикантов
2. Информационные – ЦИСС Санкт-Петербурга и профильные Комитеты Правительства Санкт-Петербурга
3. Банковские - ПАО «Банк «Санкт-Петербург» - по агентским договорам на РКО
4. Стратегические – приглашаем ФОНД «Социальная экономика»

MVP – минимально жизнеспособный продукт

Договор по основной деятельности в составе «ВЕСТИМО-АБОНЕНТ», - Абонентское юридическое обслуживание самозанятых по цене =21 000 руб./год, или 1500 руб./мес. x 12 мес.= итого 18 000 руб./год + 3000 руб. – за договор по основной деятельности

Конкуренты – справочные правовые систем. интернет-источники, например,
<https://dogovor-urist.ru/>



ВЕСТИМО

1. готовый к употреблению продукт
2. гарантия – 3 года
3. урегулированы будущие споры
4. ответственность за будущие судебные процессы
5. консалтинговый комментарий с учетом бизнес-процессов исполнения
6. “живая связь” – согласование с контрагентом как бонус
7. письменное гарантийное обязательство

СРАВНЕНИЕ с рыночным предложением.

1. “кот в мешке”, полуфабрикат, - шаблон договора, требует разъяснения
2. – нет
3. риски последствий - на потребителе
4. нет
5. Риск “подводных камней” – не учитывает нюансы
6. нет
7. нет

ВЕСТИМО правовое агентство, Сайт: <http://vestimo-pravo.ru/>, контакт. тел. +7 (921) 906-15-74

Финансовые показатели ПРИ запуске MVP

Расходы

1. Реклама – перенастройка существующих 20 рекламных кампаний на 40 000 поисковых запросов по всем юридическим вопросам – 80 000 руб.
2. Оплата размещения рекламы Яндекс, Гугл – 50 000 руб./мес.
3. Заработная плата – фонд оплаты труда – 240 000 руб./мес. (70 000 – РОП, 50 000 – юрист, 35 000 – помощник юриста, бухгалтер - по 25000 и IT-специалист 25 000, менеджер по продажам – 35 000, итого ФОТ = 240 000,00 руб.
4. Оборудование – 4 автоматизированных рабочих места в составе Персонального компьютера, рабочего стола и МФУ (ксерокс, копир, сканер), итого - 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=750 000 руб./мес.

Доходы

1. За юридические услуги – основное направление: «ВЕСТИМО-АБОНЕНТ» для самозанятых: при покупке – по 50 шт./мес. по цене 21 000 руб., итого выручки 1 050 000 руб./мес., или от 12 600 000 руб./год
2. агентские услуги за передачу заказов «Заработал – поделись», комиссия 5 -20% от оплаты, например, ориентировочно – 15 000 руб. от 150 000 руб.
3. за авторские публикации книги #сделаноВЕСТИМО – электронная версия, интернет-издание RIDERO, за 49 руб./шт., итого за 1-ю партию в 1000 экз., от 49 000 руб.
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. с 1000 покупок в коммерческой сети
 - ИТОГО: 1 124 000, 00 руб.
 - САЛЬДО = 374 000 РУБ. /МЕС. Х3 МЕС. = 1 122 000 РУБ.



Отчет о прибылях и убытках - МОЕ ДЕЛО-Управленческий учет-ПланФакт - Excel

Татьяна Григорьева

Файл Главная Вставка Разметка страницы Формулы Данные Рецензирование Вид Справка Что вы хотите сделать? Поделиться

Calibri 11

Общий

Условное форматирование Форматировать как таблицу Стиль ячеек

Вставить Удалить Формат Ячейки

Сортировка и фильтр Найти и выделить Редактирование

G67

	А	В	С	Д	Е	Ф	Г	Н	И	Ж
		Янв 21 План	Янв 21 Факт	Фев 21 План	Фев 21 Факт	Мар 21 План	Мар 21 Факт	Апр 21 План	Апр 21 Факт	Май 21 План
1										
2	Выручка	2 150 000	0	2 449 700	0	2 753 835	0	3 175 059	0	3 707 835
16	Себестоимость	243 200	0	251 200	0	260 000	0	269 680	0	280 328
22	Продуктивный персонал	330 000	0	344 970	0	360 284	0	380 196	0	404 143
30	Валовая прибыль	1 576 800	0	1 853 530	0	2 133 552	0	2 525 183	0	3 023 365
31	Рентабельность продаж по валовой прибыли	73	0	76	0	77	0	80	0	82
32	Постоянные расходы	95 500	0	106 875	0	120 310	0	136 208	0	155 055
38	Административный персонал	320 000	0	334 000	0	350 800	0	370 960	0	395 152
42	Налоги	128 350	0	137 099	0	146 797	0	152 899	0	149 437
44	ЕВИТДА	1 032 950	0	1 275 556	0	1 515 645	0	1 865 115	0	2 323 721
45	Рентабельность продаж по ЕВИТДА	48	0	52	0	55	0	59	0	63
46	Амортизация	0	0	5 833	0	5 833	0	5 833	0	5 833
49	Проценты по кредитам и займам	10 849	0	30 575	0	25 930	0	25 871	0	24 263
56	Прочие неоперационные доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
58	Прочие неоперационные расходы	80 000	0	0	0	0	0	0	0	0
61	Прибыль до налогообложения	942 101	0	1 239 147	0	1 483 881	0	1 833 411	0	2 293 625
62	Налог на прибыль	129 000	0	146 982	0	165 230	0	190 504	0	222 470
63	Чистая прибыль	813 101	0	1 092 165	0	1 318 651	0	1 642 908	0	2 071 155
64	Накопленная чистая прибыль	813 101	0	1 905 266	0	3 223 917	0	4 866 825	0	6 937 980
65	Рентабельность продаж	38	0	45	0	48	0	52	0	56
66										
67										
68										

ОПиу

18:02 25.11.2020



ВЕСТИМО™

Проекту требуется поддержка

1. Информационная поддержка от ЦИСС Санкт-Петербурга и профильных Комитетов Правительства Санкт-Петербурга по вопросам занятости населения и оказания юридических услуг в порядке государственного и/или социального заказа, а также в части предоставлении доступа к аренде помещений по стоимости для НКО
2. Рекомендательные письма в юридические вузы Санкт-Петербурга о целесообразности прохождения производственной практики и научно-производственной кооперации в области создания ПО или Искусственного интеллекта
3. Помощь в проведении рекламных кампаний в муниципальных образованиях Санкт-Петербурга
4. Инвестиции от 1 500 000 руб., краудфандинговые и спонсорские взносы
5. ПАРТНЕРЫ – стратегические, деловые, информационные, и др.



ВЕСТИМО правовое агентство, Сайт: <http://vestimo-pravo.ru/>, контакт. тел. +7 (921) 906-15-74

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ,

Рада быть полезной,

с уважением,

Руководитель Проекта - Григорьева Татьяна Григорьевна

КОНТАКТЫ:

Телефон +7 (921) 906-15-74

Сайт - <http://vestimo-pravo.ru/>

Е-mail: info@vestimo-parvo.ru

Страницы в соцсетях:

vk: <https://vk.com/club154407886>

FB: <https://www.facebook.com/VESTIMOPRAVO>

