

# Юридическое агентство



**ВЕСТИМО**  
правовое агентство

# Проблемы на рынке юридических услуг

- Рынок в стадии реформы и либерализации
- Перепроизводство специалистов с юридическим образованием
- Нет специализации между адвокатами и юристами частной практики, за исключением вопросов уголовного права
- Непрозрачные цены на юридические услуги
- Множество злоупотреблений на «сером» рынке
- Отсутствие профессионального стандарта профессии юриста, - на предмет определения соответствия навыков, умений и компетенций
- Отсутствие современных юридических продуктов в виде готовых IT- решений для граждан и организаций
- У студентов и пенсионеров нет возможности стать взаимно полезными друг другу и получить дополнительные источники дохода

# Решение – Юридический продукт «ЧЕСНОК»

- Комплексное с привлечением разных специалистов
- Окончательное
- Решение юридической проблемы потребителя
- С гарантийным сроком 3 года
- Под гарантии зарегистрированного товарного знака на 24 вида деятельности
- С оплатой на сайте

# Клиенты

## **ПОТРЕБИТЕЛИ -Заказчики на юридические услуги**

- B2C
- B2B
- B2G
- B2S

## **ЮРИСТЫ - Исполнители юридических услуг**

- Самозанятые юристы
- Незанятые предпенсионеры/
- Пенсионеры
- Начинающие юристы/студенты последних курсов юридических вузов
- Заинтересованные частные адвокаты и адвокатские кабинеты

# Проблемы заказчика услуги

## Наименование

1. нет опыта выбора юриста для решения конкретной проблемы
2. Невозврат аванса в случае недостижения результата
3. Нет понимания и компетентности, как определить качество услуг
4. Нет гарантий качества
5. Нет гарантийного срока на оказанные услуги

## Способ решения

1. назначает опытного специалиста.
2. Калькуляция стоимости чел/часа работы специалиста для определения фактических затрат для возврата разницы
3. четкая формулировка совместного с заказчиком выполнения плана действий
4. Предполагается предоставление финансовых или страховых гарантий о соответствии стандарту юридических услуг
5. 3-летний гарантийный срок на оказанные по договору услуги

# Выгоды клиента

- 1) Клиент спокоен, потому что уверен, что его не обманут;
- 2) Доверие позволяет экономить энергию, нервы и деньги;
- 3) Не надо самому ходить в суд и контролировать ход процесса.

# Проблемы юристов в отношениях с клиентами

## Наименование

1. Отсутствие клиентов
2. Нет навыков владения интернет-технологиями
3. Нет опыта продаж и перевода заявок во встречи
4. Нет офиса для заключения договоров
5. Риски неоплаты со стороны клиента
6. Репутационные риски
7. Проблема студентов и предпенсионеров – найти друг друга, чтобы помочь друг другу получить опыт и дополнительный источник дохода.

## Способы решения

1. Формирование клиентского потока
2. Налаженные каналы воронки продаж
3. Удаленный отдел продаж
4. Офис не потребуется
5. Оплата гарантирована по договору на субисполнение от компании
6. Все риски на ВЕСТИМО.
7. Школа «молодого бойца» для студентов и начинающих юристов

# Выгоды для Потребителя:

- 1) спокоен, потому что уверен, что его не обманут;
- 2) Доверие позволяет экономить энергию, нервы и деньги;
- 3) Все понятно ;
- 4) В выигрыше все участники рынка – клиенты и заказчики, государство и даже - судьи.
- 5) win-win.



# Как сейчас решаются эти проблемы

- **ПОТРЕБИТЕЛИ:**
  - 1) «сарафанное радио» или случайная реклама;
  - 2) Судимся с юристами или подаем жалобу в полицию/в налоговую инспекцию;
  - 3) Гарантий нет и не может быть, уверяют коллеги

- **ИСПОЛНИТЕЛИ:**
  - 1) сарафанное радио;
  - 2) Набираем интернет-маркетологов по наитию;
  - 3) Попытки собственные самостоятельно - учимся новым навыкам и не успеваем за технологиями;
  - 4) Воюем или договариваемся с клиентами на свой страх и риск.

- **НЕЗАНЯТЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ:**
  - 1) У студентов есть возможность случайным образом пройти практику в крупных юридических фирмах.
  - 2) У пенсионеров нет финансовой возможности угнаться за современными требованиями рынка к уровню технологической компетенции

# Перечень затрат на реализацию Проекта

1. Затраты на создание условий для реализации решений:

- 1) Создание платформы для профессионалов = 50 000 ,00 руб. единоразово;
- 2) Продвижение сайта с платформой – 100 000 руб./мес. X 6 мес.=600 000,00 руб.;
- 3) Создание потока лидогенерации (реклама) = 50 000 руб./мес. X 6 мес.= 300 000, 00 руб.;

Итого = 950 000,00 руб.

2. Формирование команды и ФОТ

- а) 3 менеджера по продажам = ЗП – 40 000 руб./мес. + премия;
  - б) руководитель проекта – 50 000, 00 руб./мес. ;
  - в) организация производства – 3 юриста с заработной платой 45 000 руб./мес. = 31% налоги -41850,00 руб.;
- =305 000 руб./мес. + налоги 31% = 94550,00 руб., т.е. 399 550, 00 руб. x 6 мес. итого 2 397 000,00 руб.; за 6 мес.

3. Затраты на тестирование гипотез и гибких стратегий , в том числе на Школу «молодого бойца», например, – 50 000 руб./мес. X 6 мес.= 300 000,00 руб.;

4. Ресурсы на поддержание работоспособности Проекта – на бизнес-мероприятиях и в маркетинговых мероприятиях по рекламе проекта – в размере 100 000 руб./мес. X 6 мес.= 600 000,00 руб.;

5. Ресурсы на информирование путем использования 3-х основных справочных правовых систем– 30 000 руб./мес. X 6 мес. = 180 000,00 руб.

# Структура продаж за судебное представительство

1. Средний чек судебного представительства:
  - а) в суде общей юрисдикции – 45 000, 00 руб.;
  - б) в арбитражном суде – 75 000, 00 руб., итого  
= 120 000 /2= 60 000 руб.
2. При обработке клиентского потока из 150 заявок/ день при конверсии 4%, т.е. с заключением 6 договоров/ день на сумму = 240 000, 00 руб.
3. Со скоростью реального исполнения заключенных договоров в количестве не менее 30 штук/месяц за счет:
  - А) экспертности специалистов;
  - Б) наличия справочных правовых систем;
  - В) использования коллективной базы знаний;
  - Г) экономии ФОТ от использования труда начинающих юристов и студентов , которые получают опыт на производственной практике в компании;
  - Д) экономии арендных и коммунальных платежей;
4. Реальный оборот компании может составить 60 000 руб. X 30 договоров = 1 800 000 руб., из которых: 2 397 000руб. – это фонд оплаты труда.
5. При прогнозе указанного оборота первая прибыль поступит в распоряжение компании

# Структура расходов и доходов

## Доходы

1. Юридические услуги:
  - 1/Судебное представительство за 60 000 руб. - 50%
  - 2/ Юридические консультации за 1 000 руб. - 20 %
  - 3/ составление и согласование договоров за 5 000 руб. =10%
  - 4/ Досудебное представительство за 50 000 руб. – 10%.
  - 5)/ Другое – за 10 000 руб. -10%
2. Агентские услуги для сторонних юристов – 10% от 60 000 руб. – 6 000 руб.
3. Агентские услуги для смежных специалистов – бухгалтера и др. - за 10% от 25 000 руб., = 2500 руб. за 1

## Расходы за 6 месяцев

1. Затраты на создание условий для реализации решений - 950 000,00 руб.
2. Затраты на удержание команды - 2 397 000,00 руб.;
3. Затраты на тестирование гипотез- 300 000,00 руб.;
4. Ресурсы на поддержание работоспособности - 600 000,00 руб.;
5. Ресурсы на информирование - 180 000,00 руб.
6. Школа «молодого бойца» – проверка гипотезы.

# Ключевые Партнеры

## Финансовые

- 1. Постоянные клиенты – потребители и заказчики;
- 2. Вузы юридические в Санкт-Петербурге
- 3. Комитеты Правительства и Фонды по поддержке предпринимательства, в том числе социального предпринимательства;

## Организационные

- Комитет по труду и социальной политике (Центры занятости населения)
- Отдел продаж и отдел сервиса как отдельная организационная структура;
- Поставщики справочных правовых систем;
- Подрядчики на интернет-маркетинговые услуги;

# Воронки продаж

- Маркетинговые мероприятия – презентации на бизнес-мероприятиях и PR
- Таргетированная реклама и ретаргетинг
- SMM
- Публикации в профессиональных изданиях
- Партнерские программы
- Youtube-канал
- Книга #сделаноВЕСТИМО: юридические инструкции для юристов

## Unit- экономика

Рассчитывается с учетом затрат человеко/час а, необходимого и достаточного для производства работ с учетом профессиональной классности специалиста юриста:

А. Соответствует стандарту отрасли;

Б. лучше стандарта отрасли

В. Недостигаемое качество

1. Количество нормо/часов для составления:
  - а/ аналитического заключения по документам;
  - б/ работа с клиентом – доклад;
  - в/ составление правовое заключения о способах/вариантах решения проблемы;
  - г/ составление процессуальных документов;
  - д/ категория сложности дела;
  - е/ количество судебных заседаний либо представительских переговоров;
2. Коэффициенты, которые влияют на эффективность специалиста
  - а/ коэффициент эмоциональной нагрузки и вредных условий труда юриста;
  - б// степень личной ответственности за качество своей работы;
  - в/ лояльность в отношении компании;
  - г/ обратная связь от клиента.

## Какие есть преимущества у основателей Проекта

- Уникальный личный профессиональный опыт работы более 25 лет в различных отраслях экономики и права.
- 2. Подтвержденная экспертность в социальной сети для юристов на сайте закон.ru – более 60 500 читателей;
- 3. Социальный предприниматель
- 4. Публичность и развитие личного бренда
- 5. Собственное представление и разработанная методика предоставления услуг для достижения экономического

- **Что уже сделано:**

- а) действует с 2016 года, хорошая репутация;
- б) зарегистрированный товарный знак «ВЕСТИМО» на 24 вида деятельности, включая звуковой элемент (впервые в России);
- в) наработанная рекламная компания – более 20 РК с более чем 40 000 ключевыми запросами;
- г) сайт и хостинг: [vestimo-pravo.ru](http://vestimo-pravo.ru);
- д) доменное имя [vestimo.rf](http://vestimo.rf);
- е/ отсутствует задолженность по налогам и сборам.



## Какие есть преимущества у основателей Проекта

1. Уникальный личный профессиональный опыт работы более 25 лет в различных отраслях экономики и права.
  1. Подтвержденная экспертность в социальной сети для юристов на сайте закон.ру – более 60 500 читателей;
  2. Социальный предприниматель в возрасте 55+
  3. Публичность и развитие личного бренда
- **Что уже сделано:**
    - а) действует с 2016 года, хорошая репутация;
    - б) зарегистрированный товарный знак «ВЕСТИМО» на 24 вида деятельности, включая звуковой элемент (впервые в России);
    - в) наработанная рекламная компания – более 20 РК с более чем 40 000 ключевыми запросами;
    - г) сайт и хостинг: vestimo-pravo.ru;
    - д) доменное имя вестимо.рф;
    - е/ отсутствует задолженность по налогам и сборам.

## Товары и услуги ПРОЕКТА

1. «ВОПРОСИТЕЛЬНЫЙ ЗНАК» («ТРУДНЫЕ ДЕТИ»):
  - А/ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ-ГОЛОСОВОЙ ПОМОЩНИК-РЕКОМЕНДАТОР «СКАЖИ, ВЕСТИМО»;
  - Б/ УСЛУГА ДОСУДЕБНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ;
  
2. «ЗВЕЗДЫ»:
  - А) СУДЕБНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО;
  - Б) АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ НА «ЗЛОБУ ДНЯ» - БАНКРОТСТВО, КРЕДИТЫ;
  - В) РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ.
  
3. «ДОЙНЫЕ КОРОВЫ»:
  - А) ШКОЛА «МОЛОДОГО БОЙЦА»;
  - Б) ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ С ЛЮБЫМИ КОМПАНИЯМИ, ОКАЗЫВАЮЩИМИ УСЛУГИ;
  - В) ПУБЛИКАЦИИ НА ЗАКОН.РУ.
  
4. «СОБАКИ» :
  - А) СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРОВ С СОГЛАСОВАНИЕМ У КОНТРАГЕНТА;
  - Б) РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК И ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА О РИСКАХ ПО НЕДВИЖИМОСТИ;
  - В) КОРПОРАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ПРЕВРАТИТЬ В ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ.
  
5. В ПЕРСПЕКТИВЕ – СОЗДАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И НОВЫХ ПРОДУКТОВ.

# Конкурентные преимущества и слабости Проекта

1. Охват
2. Юруслуги предоставляются/нет
3. Агентские услуги для широкого спектра специалистов
4. Коллективная база знаний для лояльных юристов
5. Субподрядчики – юристы- или штатные сотрудники
6. Экспертность основателя
7. Корпоративное обучение, курсы повышения квалификации
8. IT- технологии
9. Стоимость услуги – прозрачная
10. Коллективное обсуждение
11. Внутренний контроль качества – арбитраж споров с клиентом
12. Наставничество и производственная практика
13. Предпенсионеры/пенсионеры
14. Гарантии на услуги и финансовое обеспечение (страховка)
15. Товарный знак
16. Юридическая консультация онлайн ( бесплатно и платно).
17. Отзывы на сайте – возможность оставить без корректуры.
18. Платежи на сайте и договор официального предложения
19. Бонусы и акции – например, подарочный сертификат на Новый Год.

# Конкуренты

- 1. Юридический центр «Империял»
- 2. Закон Партнер
- Платформа для инвестиций в судебные решения
- 9111.ru
- Правовед.ру
- Юридический центр «Союз»

# Требуемые ресурсы

- 1) Партнеры для юридического абонентского/клиентского обслуживания;
- 2) Социальная аренда помещения в доступном для клиентов месте
- 3) Льготный кредит на развитие СП
- 4) Оборудованные рабочие места для отдела продаж, отдела сервиса и для юристов
- 5) IT-платформа для профессионального сообщества
- 6) Сервер для безопасности хранения данных и внутренней организации переписки
- 7) CRM- система для контроля входящих/исходящих звонков;
- 8) Помощь в рекомендации профессионалов, имеющих опыт продвижения SMM, Инстаграм, youtube и др., которым может быть интересен наш проект как социальный;
- 9) Финансы на запуск рекламных компаний, SEO, PR и маркетинговые стратегии;
- 10) Финансовый аналитик с опытом в предпринимательстве для формирования правильных и экономически обоснованных условий сотрудничества с привлекаемыми специалистами;
- 11) Помощь в деловых публикациях и информировании делового сообщества о том, что мы есть.