

ВЕСТИМО, открытые правила – открытые карты



ВЕСТИМО
правовое агентство

Юридическое интернет-
маркетинговое агентство

Команда Проекта

- Григорьева Татьяна Григорьевна, 55 лет, опыт работы более 25 лет в реальных секторах экономики и права, в 1-м лице в роли:

Руководитель	Маркетолог	Юрист
Бухгалтер	Менеджер по продажам	Служба безопасности
Администратор	PR- агент	IT- специалист

Стадия Проекта

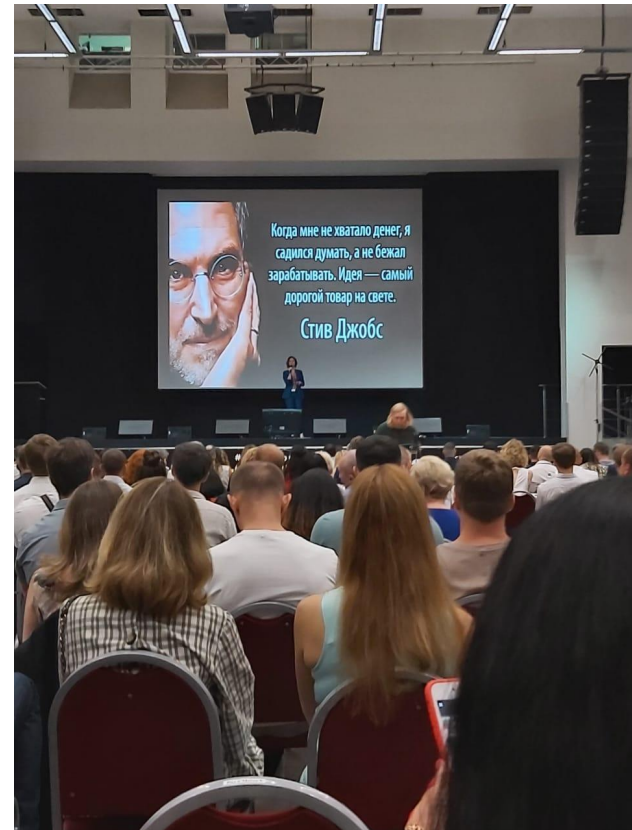


Клиенты

Население



Организации



Страхи клиентов

В «темном лесу»



**Некомпетентность в
выборе**



Связующее звено для всех участников рынка



Услуги

Для населения – аналог UBER



**Для юристов и др.
Специалистов - Аэропорт**



Исполнители услуг

Студенты



Мудрые передают опыт



ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ

- Агентское % вознаграждение за передачу клиентских заказов сторонним юристам
- Оплата по договорам на оказание услуг:
 - А) Разовые консультации;
 - Б) Абонентские договоры;
 - В) За сопровождение регистраций;
 - Г) Судебное представительство и досудебное урегулирование;
 - Д) плата за наставничество;
 - Е) Абонентская плата за доступ к Коллективной базе Знаний.

Основные статьи расходов

- Создание программного обеспечение для агрегатора клиентских заявок
- Создание искусственного интеллекта в виде голосового помощника для снятия эмоциональной нагрузки на юриста
- Фонд оплаты труда
- Реклама и маркетинг
- Аренда

Исполнители на рынке

Частная практика

- Адвокаты
- Юридические фирмы
- Частнопрактикующие юристы
- Неорганизованные группы специалистов – пенсионеры, студенты и самозанятые юристы

ВЕСТИМО правовое агентство

- 1. моментальная оплата на сайте
- 2. сгенерированный коллективный разум в виде собственной Базы Знаний
- 3. Открытое сообщество профессионалов

Объем рынка юридических услуг

1. В денежном выражении
прогноз на 2019-2023 г.г.

257 млрд. руб./год

2. В количестве специалистов:

60 000 адвокатов,

350 000 юристов в частных
компаниях,

Рынок незанятых юристов не
исчисляется,

Примерно всего **800 000**
специалистов.

3. **12 миллионов**
бизнесменов

заинтересованных в юридических
услугах .



Планируемая доходность Проекта

- IRR = 50-100% в зависимости от стратегии
- Средний чек = 40 000 руб. за 1 транзакцию
- Первый чек с 12-го месяца с даты запуска
- Минимально жизнеспособный продукт – проект договора с согласованием с контрагентом за 10 000 руб.
- Максимальный чек гонорара успеха судебного юриста ограничен усмотрением суда

Описание маркетинговой стратегии

- Претендент на лидерство по цене оказываемой услуги за счет оптимизации производственного процесса
- Недифференцированные юридические и агентские услуги «все для Всех»
- Выход на новую нишу исполнителей юридических услуг – студенты и предпенсионеры
- Выход на новый рынок с новым продуктом в виде искусственного интеллекта

Способ финансирования в настоящий момент времени

- финансирование приостановлено из-за отсутствия предпринимательского опыта
- Что уже сделано:
- 1) подтверждена экспертность основателя Проекта – более 50 юридических инструкций в социальной сети для юристов на сайте закон.ру прочитало более 60 500 читателей;
- 2) зарегистрирован товарный знак на 24 вида деятельности, включая звуковой элемент;
- 3) имеется план предоставления юридических услуг по телефону через АО «Ростелеком»

Спасибо за внимание, с уважением



- Татьяна Григорьевна Григорьева,
- ООО «ВЕСТИМО правовое агентство»,
- ИНН 7842086450,
- Сайт: vestimo-pravo.ru
- Контакт. тел. +7 (921) 906-15-74

Точка безубыточности начиная с 44 месяца после запуска Проекта

Исходные данные для анализа чувствительности			← Исходные данные в модель не вводятся тестируется само бизнес-модель на устойчивость и выдаются матрицы наиболее влияющие на финансовые результаты в БДР и БДДС		
Количество транзакций в мес при 100% тран			100		
Старт в 1 мес			1%		
Увеличение продаж в месяц			20%		
Структура цен по услугам			Структура в обороте		
Вариант 1			тран	25%	10 000
Вариант 2			тран	25%	15 000
Вариант 3			тран	25%	50 000
Вариант 4			тран	10%	100 000
Вариант 5			тран	10%	250 000
Вариант 6			тран	5%	500 000
				100%	
Комиссия в выписке агрегатора					
Вариант 1			руб	20%	
Вариант 2			руб	17%	
Вариант 3			руб	15%	
Вариант 4			руб	12%	
Вариант 5			руб	10%	
Вариант 6			руб	7%	
Препят. выписки для БДДС					
Препят. БДДС по 3-х л				100%	
Аванс по 4,5 л в том же месяце				50%	
Постоплата через 3 мес				50%	
Препят. по анализу привлечении					
Директ				70%	
SMM				30%	
Для расчета Unit-ассоциации			Директ		SMM
Конверсия из КТ в площад. клиента			25%	15%	
Увеличение/уменьшение конверсии			1%	1%	
Конверсия из клика на платформу в КТ			5%	5%	
Увеличение/уменьшение конверсии			5%	5%	
Стоимость клика			руб	100	50
Увеличение/уменьшение стоимости клика			2%	1%	1%
Количество покупок 1 клиентом в 1TV				1%	
Инвестиции в создание Агрегатора			руб	2 000 000	

[illegible]