

## Тема №1

Приложение "Моя Семья" содержит функционал хранения персональных данных пользователей, таких как семейные связи, списки дел, календарные события и геолокация. Это приводит к необходимости строгого соблюдения законов о персональных данных.

- **Создание политики конфиденциальности**, в которой четко прописаны цели сбора данных и меры их защиты.
- **Шифрование хранимых данных** и двухфакторная аутентификация для защиты аккаунтов пользователей.
- **Минимизация хранимых данных**, хранение только необходимой информации.
- **Опция удаления данных** – пользователь должен иметь возможность удалить все данные о себе по запросу.

### Финансы:

- Разработка и внедрение защиты данных – от 500 000 руб.
- Потенциальные штрафы за утечку данных – до 2 млн руб. (по ФЗ-152).

## Тема №2

Проект (пусть "лекарства") работает с медицинскими данными, что требует соблюдения строгих норм хранения и обработки информации. Ошибки в информации о лекарствах могут привести к юридическим последствиям.

- **Обязательное добавление отказа от ответственности** – информация в приложении носит справочный характер и не заменяет консультацию врача.
- **Сотрудничество с сертифицированными медицинскими организациями** для валидации информации о лекарствах.
- **Шифрование и защита данных о хронических заболеваниях пользователей.**
- **Разграничение контента** – четкое разделение между справочной информацией и медицинскими рекомендациями.

### Финансы:

- Разработка юридической документации – от 80 000 руб.
- Лицензирование медицинской информации – от 500 000 руб.
- Потенциальные штрафы за дезинформацию – от 1 000 000 руб.

## Тема №3

Корпоративный бот использует веб-скраппинг, веб-хуки и API соцсетей для сбора данных. Это может нарушать пользовательские соглашения платформ и законы о защите персональных данных (ФЗ-152, GDPR, CCPA).

- **Использование официальных API:** проверка документации VK API, Telegram Bot API, Discord API для легальной интеграции.
- **Согласие пользователей:** добавить в пользовательское соглашение пункт об обработке данных.
- **Анонимизация данных:** не хранить персональные данные, работать с обезличенными метриками.
- **Политика конфиденциальности:** объяснить пользователям, какие данные собираются и как используются.

### Финансы:

- Разработка юридической документации (политика конфиденциальности, пользовательское соглашение) – от 50 000 до 100 000 руб.
- Аудит соответствия GDPR – от 150 000 руб.
- Потенциальные штрафы за нарушение GDPR – до 20 млн евро или 4% годового оборота.

## Тема №4

Пользователи могут загружать контент, нарушая авторские права или запрещенные материалы. Отсутствие модерации может привести к судебным искам.

- **Пользовательское соглашение:** обязать пользователей подтверждать авторство контента.
- **Фильтр DMCA:** добавить систему жалоб для удаления нарушающего контента.
- **Creative Commons:** предложить авторам выбор лицензий при публикации.
- **Автоматическая проверка плагиата:** внедрить API Advego Plagiatus (текст) или аналогичные сервисы.

### Финансы:

- Разработка пользовательского соглашения – от 30 000 руб.
- Лицензирование контента (автоматизированная модерация) – от 200 000 руб.
- Потенциальные судебные издержки в случае жалобы правообладателей – от 500 000 руб.

- Потенциальные судебные издержки в случае публикации запрещенных материалов — вплоть до закрытия организации и уголовного срока.

## Финансовая модель и регистрация торговых знаков

Действие	Стоимость
Регистрация ООО	от 20 000 руб.
Регистрация товарного знака	от 45 000 руб. (Роспатент)
Юридическое сопровождение (юристы)	от 100 000 руб. в год
Аудит соответствия GDPR	от 150 000 руб.

### Продолжение к другим блокам анализа:

- Определить точку безубыточности (break-even point).
- Рассчитать стоимость привлечения клиента (CAC) и пожизненную ценность клиента (LTV).
- Рассмотреть дополнительные меры по снижению юридических рисков.

#### ☰ Комментарий

Важную роль играет как минимум фактор расширения на западные рынки или отказ от данной стратегии.

## Бизнес-аналитика: контрактные модели и соглашения

В бизнес-аналитику входит и сравнение конкурентов, вычленение плюс-минусов в сравнении с нашей бизнес-логикой: мы это уже сделали.

Определимся сразу с двумя пунктами, наши проекты делятся на две категории по факту: контрактные модели для B2B и контрактные модели для подписок (B2C, B2B).

### 1. Контрактные модели для B2B:

Они используются для взаимодействия с любыми корпоративными клиентами и также подразделяются на две категории: предоставление услуг\* и финансовая кооперация\*\*,

\*- например, корпоративный бот (тема №3) или корпоративные блоги (часть темы №4);

\*\* - например, приложение "моя семья" (тема №1) предлагает взаимодействовать с прочими продавцами услуг (Яндекс.Маркет, Яндекс.Еда и т.п.);

Тип	Условия	Ключ. пункты
<b>SaaS (Software-as-a-Service) соглашение</b> – подписка на доступ к облачному сервису без передачи ПО клиенту.	Клиент получает ограниченную лицензию на использование сервиса, провайдер (мы) отвечает за поддержку и обновления.	SLA (Service Level Agreement), ограничения ответственности, конфиденциальность.
<b>Лицензионное соглашение</b> – если продукт поставляется как ПО, требующее установки.	Регулирует право использования, распространения и модификации продукта.	Может быть простая (только использование) или исключительная (ограниченные права по передаче).
Партнёрские соглашения (Affiliate, Reseller, White-Label)		1. <b>Affiliate</b> – привлечение клиентов за комиссию. 2. <b>Reseller</b> – партнёры перепродают наш продукт с наценкой (например, организация, которая обустраивает IT-среды). 3. <b>White-Label</b> – предоставляем платформу без брендинга для кастомизации под партнёров.
<b>API-агремент</b> – если сторонние компании используют API нашего сервиса.	Ограничения на запросы, передаваемые данные, ответственность.*	

\*- это то, о чём нам предлагали на предыдущей защите, объём платы = объём использования.

## 2. Контрактные модели для подписок (B2C, B2B):

Этот блок уже больше аффилирован с гражданским сектором (обычные пользователи), но может и затрагивать корпорации, в частности — подписки.

Политика	Условия
<b>Публичная оферта</b> – пользователь автоматически соглашается с правилами при оформлении подписки.	Должны быть прописаны возвраты средств, автообновление подписки, смена тарифов.
<b>Договор на оказание услуг (B2B-подписки)</b>	Если компания подключается к сервису (например, блог-платформа для корпоративных блогов), подписывается договор с постоплатой, авансами или фиксированными тарифами.*
<b>GDPR, CCPA</b> – подписчики (лица) имеют право отозвать свои данные. В соглашениях нужно учитывать опцию полного удаления данных по запросу.	

\*- аналогично из вариантов указанного выше, только в комбинированной модели (уровни подписок + дополнительная плата за превышение условий подписок).

**ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ РЕГУЛИРУЕТСЯ ЧЕРЕЗ ЮРИДИЧЕСКУЮ АНАЛИТИКУ, А РЕАЛИЗУЕТСЯ ЧЕРЕЗ ДОКУМЕНТЫ (EULA, TOS, COOKIE).**

#### Комментарий от меня:

- возможно добавить пункт про юридические документы конкретно (на личном опыте, там их гораздо больше, за референс беру свой проект, где прописывалась даже политика работы с картами банков);
- уточнить вопрос в материалах публикаций (тема №4 - блоги);
  - в частности, экстремистские материалы и т.п., иноагенты, соблюдение уголовного кодекса РФ и прочих государств (в случае соблюдения);
- уточнить вопрос в авторстве и владении данных пользователя (конституционное право, корпоративный бот - тема №3);
  - уточнить потенциально проблематику "споров" и равного права на данные пользователя ЧЕРЕЗ соц. сеть, это может не понравиться самой соц. сети;
- ответственность не за дистрибьюцию лекарств, а даже за работу с ними (тема №2);
  - больше юр. факт про фармакологию, но будет полезным;