

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

Факультет права

Михалев Алексей Анатольевич

Тема: Разработка стартап - проекта по созданию фирмы, предоставляющей услуги юридического консалтинга, с интеграцией веб-сайта, разработанного с использованием платформы лоу-код Tilda и проведением пользовательских исследований для эффективной интеграции с "Zero Blocks".

Выпускная квалификационная работа – магистерский проект по направлению подготовки М 01.04.02 очная.
Прикладная математика и информатика образовательная программа «ЛигалТех / LegalTech».

рецензент

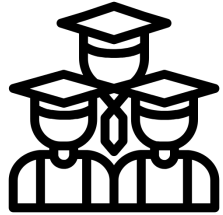
Е.Г.Бовкунова

научный руководитель

Л.В.Пономаренко

Вступление

С чего все началось...



Студенты на курсе магистратуры, начали общаться, обмениваться опытом в различных отраслях.



У всех столько трудностей в работе. В магистратуре получены знания и навыки, с помощью которых стало возможным облегчить рутинную и трудозатратную работу с документами и огромными массивами данных. Осталось только научить этому других!



Родилась идея сделать проект



Как сейчас решаются проблемы бизнеса?

На платформе Low – cod Tilda, с использованием всех доступных технологических решений и функционала (SEO, Zero blog, cookies) создан сайт:

- минимальные вложения;
- воспользовались навыком, полученным в магистратуре;
- выбранный подход удовлетворяет текущие потребности.

По мере прохождения курса сокурсники пришли к пониманию эффективности совместной работы над решением учебных, в начале, а затем и рабочих кейсов.



Так появилась Команда, состоящая из магистрантов с большим опытом работы в различных отраслях (ИБ, ИТ, финансовой, юридической и кадровой).

Так появился проект «Решение Есть. Консалтинг»

Что такое Решение Есть. Консалтинг, как проект?

"Решение Есть Консалтинг" – это профессиональная команда единомышленников, объединяемых целью предоставления квалифицированной помощи бизнесу.

Компания осуществляет широкий спектр консалтинговых услуг, включая управление бизнесом, финансовый и бухгалтерский учет, IT-автоматизацию, обработку и защиту персональных данных, а также юридическое сопровождение в сфере IT и кадрового обеспечения.

инструмент - аналитика

- комплексный анализ структуры и бизнес-процессов компании для выявления потенциальных рисков и узких мест



инструмент - разработка и модернизация

– совершенствование корпоративной инфраструктуры, разработка индивидуальных программных решений с целью повышения производительности, минимизации трудозатрат и повышения прозрачности рабочих процессов

инструмент – LegalTech

- разработка, систематизация и автоматизация документации



Миссия Компании

Обеспечение стабильного роста и устойчивой эффективности бизнеса клиентов, благодаря профессионализму, системному подходу и современным технологиям.



Принципы работы Компании

- создание продукта для Клиента совместно с Клиентом (построение доверительных отношений);
- уважение и принятие разных точек зрения;
- поддержка на каждом этапе выполнения задач;
- честность и открытость;
- Компания – это команда, успехи, как и поражения – результат общей работы.



Продвижение

Компания использует современные цифровые инструменты и площадки, включая сайт, разработанный на low-code платформе Tilda, а также официальные страницы в социальных сетях "ВКонтакте" и Telegram.



Ценностное предложение

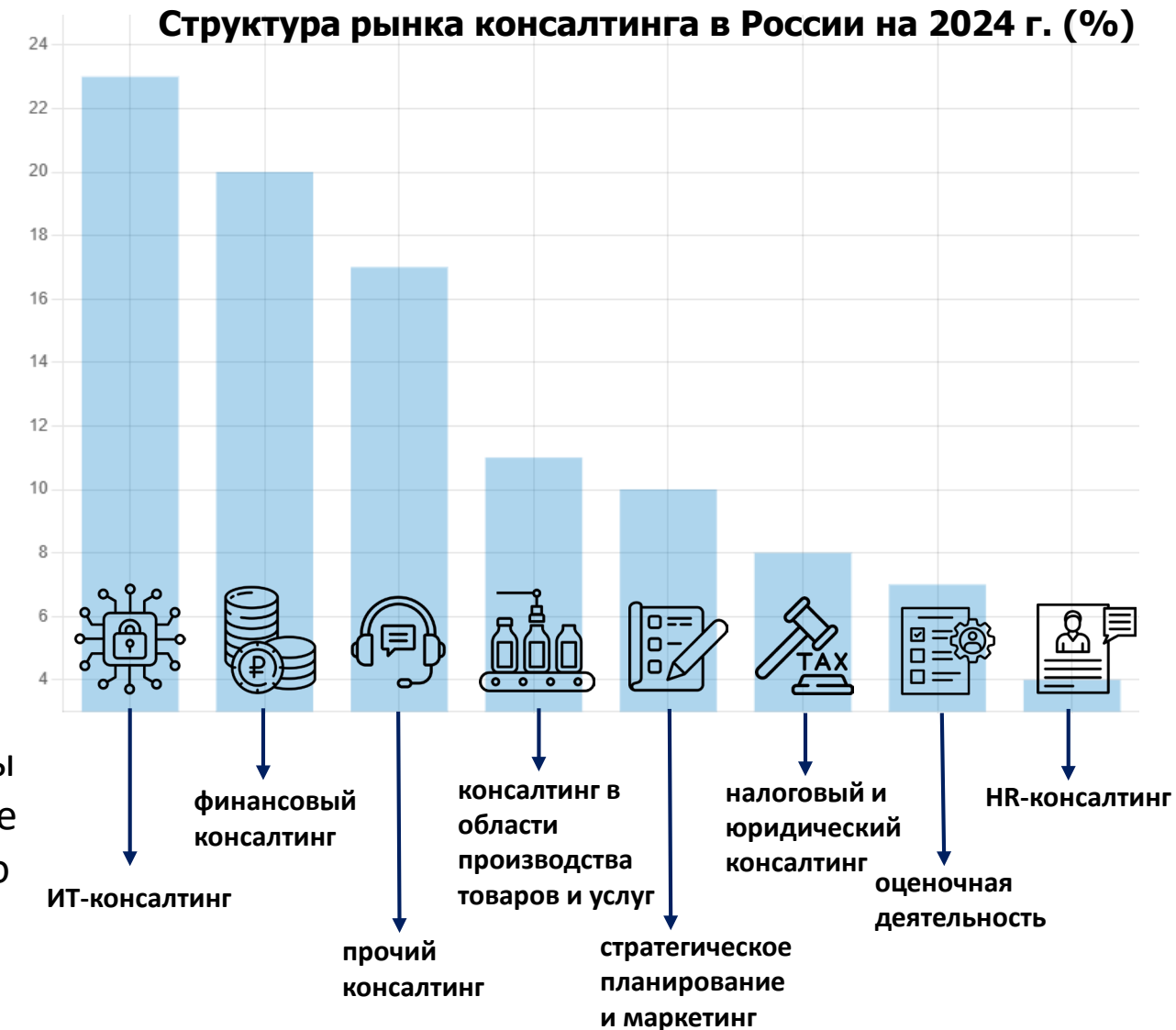
- комплексность услуг и индивидуальный подход к клиентам;
- конкурентные цены для малого бизнеса;
- поддержка на каждом этапе выполнения задач;
- скорость выполнения, исполнения поставленных задач.

Анализ рынка

Текущие и будущие тенденции:

- консалтинг, основанный на технологиях, стал неотъемлемой частью отрасли;
- стратегические партнерства с технологическими фирмами позволяют консалтинговым компаниям углублять специализацию и укреплять свою позицию на рынке;
- услуги, ориентированные на ESG-показатели (экология, социальные факторы и управление), также оказываются в центре внимания, отражая глобальную тенденцию к устойчивому развитию;

* более подробно по ссылке:



Особенности российского рынка:

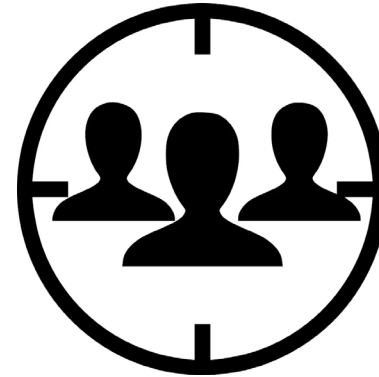
- импортозамещение
- технологическая адаптация
- постоянно актуальная сфера регулирования
- рост объема сектора

Вызовы и перспективы:

Для новых участников рынка основным препятствием остается репутация и устоявшееся доверие к крупным игрокам. Вместе с тем, продолжается рост спроса на специализированные услуги, что создает ниши для новых профильных компаний.

Целевая аудитория и основные потребители

Ключевые параметры аудитории:



сегменты бизнеса

- малые компании, сотрудничающие с ограниченным количеством подрядчиков, нуждающиеся в комплексных решениях в рамках одной структуры;
- средние предприятия с несколькими подразделениями, которые требуют оптимизации процессов, управления изменениями и автоматизации рутинных задач.

физическое расположение

- предприятия, работающие в крупнейших регионах России (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск и так называемые новые территории полуостровов Крым), а также в регионах с активным промышленным развитием.

отрасли

- IT, информационные технологии и Стартапы, нуждающиеся в цифровизации и соблюдении защиты данных;
- логистика и услуги, сталкивающиеся с необходимостью повышения внутренней продуктивности при сокращении затрат;
- розничная торговля, мелкий и средний сетевой ритейл, изменения бизнес-процессов в условиях роста конкуренции;
- фирмы из финансового сектора, которые нуждаются как в управленческом, так и в налоговом консалтинге.

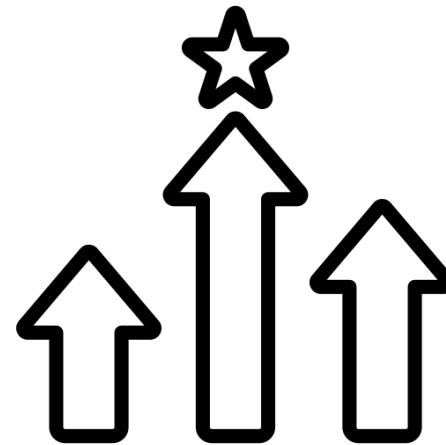
Анализ конкурентных преимуществ

Ценовая политика

- средняя стоимость услуги финансового/бухгалтерского консалтинга на рынке России: 30 – 50 тыс.руб. за проект для малого бизнеса или 250 тыс. – 500 тыс.руб. за разовое сопровождение (средний бизнес);
- компания может сфокусироваться на сокращении цены для малого предпринимательства без ущерба качеству за счет автоматизации процессов.

Инновации

- тренд на корпоративные IT-решения. Например, разработка персональных платформ для клиентов;
- уделяя внимание персонализации решений, компания сможет расширить сегмент крупных клиентов.



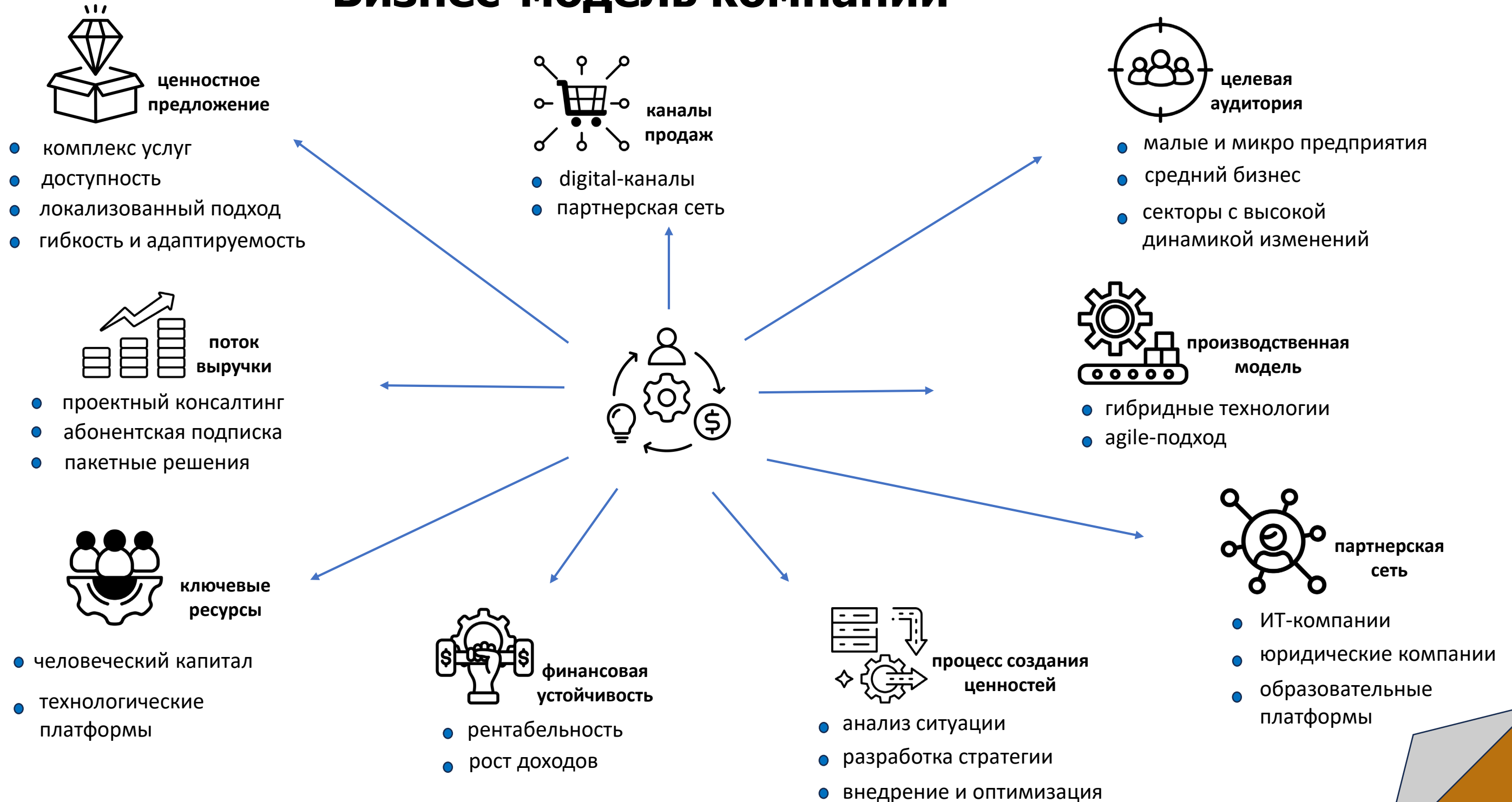
Рыночные ниши и рекомендации

В России количество зарегистрированных ИП достигло 5,2 млн на начало 2024 года (по данным Росстата). Фокус на "пакетные" услуги (онлайн-сервисы для отчетности, бухгалтерии и правового оформления) может привлечь массовую аудиторию за счет стоимости и удобства;

IT и цифровизация кадровых процессов: сегмент IT - рекрутинга и цифровой HR-аналитики недооценен на рынке. Сервис, основанный на AI-рекомендациях при подборе персонала, позволит компании покрыть актуальные запросы малого и среднего бизнеса. Лидеры рынка, работают только с крупным бизнесом, а их решение слишком дорого для стартапов;

юридическое и финансовое сопровождение экспортеров: после перемен в экономике РФ увеличилось число компаний, ориентированных на экспорт в нейтральные страны (ОАЭ, Китай, Турция). Многие малые компании испытывают трудности с навигацией по внешним рынкам. Консалтинг в этой области может стать сильным преимуществом.

Бизнес-модель компании



Стратегии монетизации и ценообразования



Почасовая оплата

- подходит для клиентов, нуждающихся в кратковременной экспертной поддержке, например, для проведения аудиторских проверок, стратегических сессий или консультирования по налоговым и юридическим вопросам;



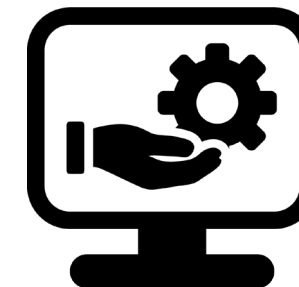
Помесячная абонентская плата

- эта модель применяется для малых и средних предприятий, которые предпочитают постоянное сопровождение бизнеса в рамках фиксированной стоимости;



Пакетное обслуживание

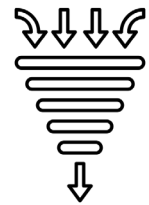
- стратегия кросс-продаж (услуги «под ключ») позволяет клиенту приобрести несколько услуг по льготной цене;



Внедрение технологий

- позволяет снизить стоимость типовых услуг;

Стратегия продаж



Управление воронкой продаж

- разработка воронки
- использование CMR



Методы привлечения клиентов

- Digital маркетинг
- контент маркетинг
- партнерская программа
- прямые продажи



Определение целевых сегментов

- фокус на малые и средние предприятия (МСП)
- приоритетные области: ИТ, ритейл, финансы, логистика

- разработка отдельных предложений для каждого сегмента
- акцент на болевые точки и специфические потребности клиентов

Структура управления



генеральный директор



заместитель генерального директора – финансовый директор



руководители отделов

отдел продаж и маркетинга

- привлечение новых клиентов;
- продвижение услуг компании;
- разработка маркетинговой стратегии.

операционный отдел

- оказание консалтинговых услуг клиентам, по направлениям специализации;
- разработка индивидуальных решений;
- проведение анализа и аудита.

отдел ИТ

- разработка и внедрение IT-решений;
- техническая поддержка клиентов;
- автоматизация бизнес-процессов;
- реализация запросов заказчиков, на автоматизацию БП.

финансовый отдел

- ведение бухгалтерского учета;
- финансовое планирование и анализ,
- контроль за денежными потоками.

юридический отдел

- оказание юридических услуг клиентам;
- сопровождение сделок,
- защита интересов.

Расходы

Единовременные расходы при создании

Статья расходов	Сумма, руб.
Регистрация ООО, уставный капитал	15 000
Разработка сайта	6 000
Приобретение оборудования (компьютеры, оргтехника)	100 000
Приобретение программного обеспечения	50 000
Маркетинговые расходы (реклама, продвижение)	10 000
Прочие расходы	50 000
Итого	231 000

Ежемесячные операционные расходы

Статья расходов	Сумма, руб.
Аренда офиса	0
Зарботная плата сотрудников	1 600 000
Налоговые отчисления	640 000
Маркетинговые расходы	20 000
Коммунальные платежи	0 000
Связь и интернет	1 000
Прочие расходы	5 000
Итого	2 266 000

* более подробно по ссылке:



Анализ рисков и меры по их снижению

		вероятность				
влияние	меры по снижению	недостаточная квалификация персонала	недостаток финансовых ресурсов	изменения в законодательстве	экономическая нестабильность	высокая конкуренция
						
		<ul style="list-style-type: none">• обучение и повышение квалификации сотрудников• привлечение опытных специалистов• создание системы обмена знаниями и опытом	<ul style="list-style-type: none">• привлечение инвестиций• оптимизация расходов• эффективное управление денежными потоками	<ul style="list-style-type: none">• постоянный мониторинг законодательства• своевременная адаптация услуг к новым требованиям• привлечение квалифицированных юристов	<ul style="list-style-type: none">• привлечение опытных специалистов• диверсификация клиентской базы• предложение гибких условий оплаты• сокращение издержек	<ul style="list-style-type: none">• активный маркетинг и продвижение• разработка уникального ценностного предложения• установление партнерских отношений

ООО «Решение Есть. Консалтинг»

ОГРН 1257800003064 ИНН 7807289457



генеральный директор

- эксперт в сфере ИТ, информационной безопасности, автоматизации бизнес-процессов и управлении крупными проектами и командами;
- специалист по технической защите информации, управлению производством и менеджменту.



руководитель отдела ИТ-Юристы

- in-house юрист с опытом работы более 6 лет в области гражданского, интеллектуального и корпоративного права



финансовый директор

- опыт работы в должности главный бухгалтер 25 лет;
- опыт руководящей работы более 20 лет;
- опыт управлением производством более 10 лет.



руководитель отдела трудовое право

- более 5 лет занимается исключительно трудовым правом;
- сопровождает конфликтные переговоры об увольнении в качестве медиатора;
- сопровождает надзорные проверки и аудиты кадрового делопроизводства;
- автор курса по трудовому праву

Успешные кейсы



- проведен аудит на соответствие процессов обработки ПДн нормам законодательства РФ;
- даны рекомендации по устранению проблемных мест;
- с применением ЛигалТех, созданы шаблоны документов;
- проведены консультации с работниками;



- проведен аудит на соответствие процессов обработки ПДн нормам законодательства РФ;
- даны рекомендации по устранению проблемных мест;
- с применением ЛигалТех, созданы шаблоны документов;
- проведены консультации с работниками;



- Проект из учебных кейсов Хакатона.
- проведен аудит на соответствие процессов обработки ПДн нормам законодательства РФ;
- даны рекомендации по устранению проблемных мест;



- проведен аудит на соответствие процессов обработки ПДн нормам законодательства РФ;
- даны рекомендации по устранению проблемных мест;
- с применением ЛигалТех, созданы шаблоны документов;
- проведены консультации с работниками;
- оказываем услуги бухгалтерского и управленческого учета;





Ожидания и реальность

	Прогноз год 1 (12 мес.)	Реальность год 1 (22.01.25 – 31.03.25)
Выручка	33 400 000	1 614 681
Себестоимость услуг	10 000 000	744 000
Валовая прибыль	23 400 000	870 681
Операционные расходы	27 192 000	231 000
Прибыль до налогообложения	-3 792 000	639 681
Налог на прибыль	334 000	44 778
Чистая прибыль	-4 126 000	594 903

* более подробно по ссылке:



Статистика посещений сайта Компании





Прогноз доходов и расходов на 3 года

Показатель	Год 1	Год 2	Год 3
Выручка	33 400 000	52 500 000	73 500 000
Себестоимость услуг	10 000 000	15 000 000	20 000 000
Валовая прибыль	23 400 000	37 500 000	53 500 000
Операционные расходы	27 192 000	27 192 000	27 192 000
Прибыль до налогообложения	-3 792 000	5 848 000	26 192 360
Налог на прибыль	334 000	409 360	1 833 465
Чистая прибыль	-4 126 000	5 323 000	24 358 895

* более подробно по ссылке:

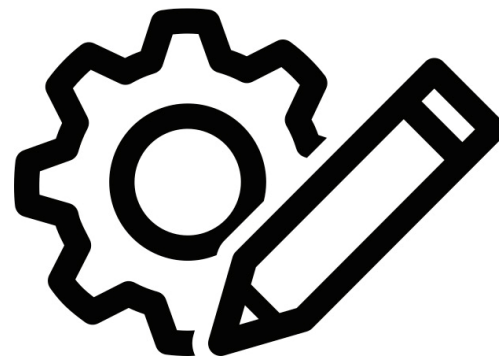


Планы Компании

Уникальные методики и подходы, которые отличают услуги Компании от конкурентов:

Отраслевая специализация и кастомизация, целью которой будет:

- разработка специализированных решений для каждой целевой отрасли;
- анализ отраслевых кейсов и разработка отраслевого подхода;
- формирование экспертных команд с профильным опытом работы по отраслям;
- соответствие предлагаемой трансформации отраслевым потребностям.

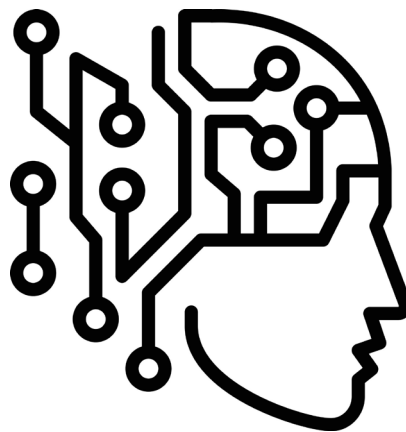


Пример реализации:

- для IT-компаний: методология оптимизации процессов разработки ПО
- для Кадровой службы: система оптимизации действий с ПДн
- для ритейла: комплекс решений для автоматизации торговых операций
- для финансового сектора: методология соответствия требованиям регуляторов.

Интеграция ИИ и машинного обучения, целью которого будет:

- внедрение элементов искусственного интеллекта в аналитические инструменты;
- разработка систем предиктивной аналитики для прогнозирования бизнес-показателей;
- создание чат-ботов для первичной диагностики бизнес-проблем;
- использование ML-алгоритмов для персонализации рекомендаций.



Пример реализации:

- система предиктивной аналитики для прогнозирования финансовых показателей;
- алгоритмы машинного обучения для выявления скрытых закономерностей в бизнес-процессах;
- автоматизированная система генерации отчетов и рекомендаций;
- персонализированные дашборды с ключевыми показателями эффективности.

Заключение

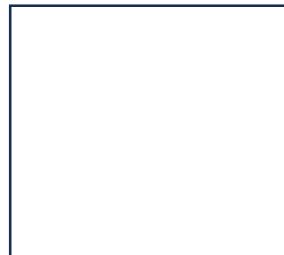


Проект «Решение Есть. Консалтинг» обладает значительным потенциалом для успешной реализации на рынке управленческого консалтинга в России.

Перспективы Компании:

- расширение спектра услуг и выход на новые рынки;
- развитие партнерской сети и установление сотрудничества с крупными компаниями;
- внедрение инновационных технологий и автоматизация бизнес-процессов;
- создание сильного бренда и повышение узнаваемости компании.

*С уважением, выпускник магистратуры НИУ ВШЭ,
генеральный директор
ООО «Решение Есть. Консалтинг»,
Алексей Михалев*



<https://resheniyestconsulting.ru/>

