

### 1. По работе с подрядчиками:

- Подрядчики привлекаются регулярно: для разработки сайтов — команда-партнёр в Волгограде, бухгалтер — на аутсорсе. Юристов не привлекали.
  - Поиск подрядчиков ведётся через знакомых. Это удобно, так как задача сразу понятна исполнителю.
  - Срочные запросы к специалистам возникают редко (например, уведомление из налоговой). Форс-мажоры маловероятны, так как есть наработанные связи.
- 

### 2. По поиску информации:

- Дизайн: Behance, тематические паблики.
  - Финансы, менеджмент, развитие бизнеса: [vc.ru](https://vc.ru), курсы (Skillbox), книги, YouTube, TED. Тренинги и блогеры не вызывают доверия.
  - Надёжные источники: книги, тематические паблики (TED, ВК), личный опыт. Важно принимать итоговое решение самостоятельно.
- 

### 3. По конкретным отраслям:

- Основная боль: привлечение клиентов (продажи). Это ключевая проблема в сфере услуг.
  - Финансовые и юридические вопросы переданы на аутсорс из-за нежелания погружаться в тему (страх перед налогами, штрафами).
  - Работа с документами: используются готовые шаблоны договоров. Правки вносятся быстро (до часа). Процесс устраивает, проблем с содержанием документов нет.
- 

### 4. По нейросетям:

- Сценарии использования: генерация контента (дизайн, тексты, нейминг), замена поиска, решение бытовых вопросов.
  - Опыт: положительный. Нейросети экономят время, дают «выжимку» информации.
  - Готов изучать новые инструменты, если они упростят рутину, но хочет сохранить креативную составляющую работы.
- 

### 5. По госзакупкам:

- Участия в тендерах не было, процесс кажется сложным. Было бы интересно, если бы система была упрощена.
  - Идеальный инструмент: автоматический подбор тендеров по параметрам, техническая выжимка, уведомления в мессенджер, отсеивание договорных тендеров, отслеживание статуса.
- 

### 6. По удобству:

- Основные устройства: смартфон и ноутбук. Telegram используется постоянно.
  - Также применяется бумажный ежедневник. Почта и инструменты тайм-менеджмента — редко.
-

## **Анализ «болей» (проблем, требующих решения)**

- Привлечение клиентов (продажи) — ключевая бизнес-проблема, которая сильно влияет на доход.
- Сложность и страх перед финансово-юридическими вопросами — передача на аутсорс вызвана непониманием темы и страхом ошибок.
- Нежелание погружаться в рутину (например, в тендеры) — мешает участию в госзакупках, хотя интерес есть.
- Зависимость от ручных процессов — например, ручной поиск и анализ тендеров, правка документов.
- Потребность в автоматизации рутины без потери креативности — хочет использовать ИИ для скучных задач, но оставить пространство для творчества.
- Отсутствие единого удобного инструмента для работы с тендерами — нужна платформа с автоматизацией и простым интерфейсом.