**Проект**

Технологии автоматизации для решения правовых задач бизнеса

**Цель проекта**

Cоставить список продуманных на уровне бизнес-плана идей по направлению LegalTech, которые бы закрывали реальные потребности российского бизнеса сегодня и в ближайшие 5 лет.

**Описание результата отдельного студента**

Создание бизнес-плана (*прикладной* тип проекта)

Бизнес-план должен быть представлен в виде **презентации PowerPoint/KeyNote**, включающей слайды о будущем продукте, основанном на идее студента, со следующими выводами по результатам работы:

- решаемая проблема и перечень основных свойств продукта

- тип рынка (сформировавшийся, ресегментированный, новый или клонированный)

- предполагаемый объем рынка (TAM, SAM, целевой рынок)

- тип потребителя и держатели бюджета

- каналы распространения продукта и привлечения потребителей

- конкуренты и партнеры на рынке

- экономика проекта и модель выручки

Экономическая значимость: студенты могут внести вклад в увеличение рынка LegalTech в России за счет предложения (участия в реализации) бизнес-планов идей, основанных наанализе реальныхпотребностей бизнеса в средствах юридической автоматизации.

Социальная значимость:студенты могут внести вклад в развитие российского рынка юридических услуг, выраженное в снижении рутинной нагрузки на юристов и повышении эффективности их работы.

**Задачи проекта**

Обучить студентов навыкам:

- исследовать рынок юридических технологий

- выявлять потребителя на этом рынке

- определять его проблему

- формулировать концепцию продукта

- составлять бизнес-план

**Состав участников**

Студенты бакалавриата факультета права

**Актуальность**

Юридический рынок в России сейчас переживает рост автоматизации. Во-первых, крупные компании хотят упорядочить работу юридических подразделений с помощью специальных юридических продуктов автоматизации (СRM-системы для юристов, конструкторы документов). Во-вторых, возрастает количество онлайн-сервисов, которые предлагают юридические услуги малому бизнесу дистанционно в виде маркетплейсов или нишевых сервисов (например, услуги по составлению документов для соблюдения компанией Закона о персональных данных). В-третьих, юридические фирмы заинтересованы в специальных решениях, которые помогут привлекать и удерживать больше клиентов. В-четвертых, продукты, основанные на технологии «блокчейн» могут автоматизировать значительную часть рынка юридических услуг.

При этом LegalTech продукты, которые будут востребованы рынком, могут отличаться по множеству признаков: - решаемая проблема, – рынок, - сегменты целевой аудитории, - ключевые функции продукта, - конкурентное преимущество продукта.

Задача предпринимателя в этой сфере: правильно определить потребности клиента, за которые он готов платить, и реализовать их в удобном продукте.

**Формы работы**

- теоретические основы создания LegalTech продукта

- постановка задач, устные и письменные отчеты о выполнении

- обсуждение результатов выполненных задач

- проверка выполнения цели проекта студентом.

**Период реализации проекта**

1 ноября 2017 г. – 1 февраля 2018 г.

**Загруженность**

4 часа в неделю.