



Маркет  
Аналитика

**ДЕМО-ВЕРСИЯ**

**БИЗНЕС-ПЛАН  
ОТКРЫТИЯ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ В МОСКВЕ**

Москва, март 2010



## СОДЕРЖАНИЕ

### КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Идея проекта

Экономика проекта

### ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ ПРОЕКТА

Понятие юридической услуги и сопутствующих терминов

Сегментация юридических услуг

Сегментация юридических услуг по типу потребителя

Сегментация юридических услуг по содержанию

Востребованные юридические услуги

Объем рынка юридических услуг

Ценообразование на рынке

Рынок предложения

Сегментация участников рынка

Конкурентный анализ

Рынок потребления

Описание потребителей

Потребительские предпочтения

Тенденции рынка

### КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Общие сведения

Цели проекта

Формат проекта

Целевая аудитория проекта

Перечень основных услуг

Виды услуг и их стоимость

    Подробное описание содержания услуг

    Стоимость услуг

    Эластичность цены

Маркетинг проекта

    Общее позиционирование услуг

    Управление лояльностью клиентов

    Концепция рекламной и PR кампаний

### ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Организационный план реализации проекта

Производство юридической услуги



Распределение площади объекта  
**ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА**

Формирование штата сотрудников  
Функционал сотрудников радиостанции  
Загрузка юристов компании  
Формирование фонда оплаты труда

**ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

Объем вложений  
Затраты на открытие юридической фирмы  
Текущие месячные затраты  
План продаж / доходов  
Обоснование плана продаж / доходов  
Показатели плана продаж / доходов  
Отчет о прибылях и убытках  
График окупаемости проекта  
Показатели эффективности проекта

**ЮРИДИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

Должностная инструкция директора юридической фирмы  
Должностная инструкция менеджера по развитию юридической фирмы  
Должностная инструкция старшего юриста  
Должностная инструкция младшего юриста



## КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

### Идея проекта

Открытие юридической фирмы в Москве, оказывающей достаточно большой спектр юридических услуг как физическим, так и юридическим лицам.

**Необходимая площадь:** 40 кв.м.

**Штат:** 6 человек.

**Время работы:** 10:00 – 19:00

### Экономика проекта

**Расчетный срок проекта** – 2 года

**Необходимый объем инвестиций** – ... \$.

**Срок окупаемости проекта** – ... мес.

**Внутренняя норма рентабельности IRR, год** – 98,7%

**Внутренняя норма рентабельности IRR, мес.** – 5,8%



## ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ ПРОЕКТА

### Понятие юридической услуги и сопутствующих терминов

**Юридическая услуга** – это деятельность специально уполномоченных субъектов, направленная на доставку физическому или юридическому лицу определенной совокупности благ юридического характера. Понятие «юридической услуги» образуется благодаря следующим признакам:

- Оказание юридической услуги возможно при наличии соответствующего юридического образования, лицензии и специальной государственной регистрации,
- Лица, оказывающие юридические услуги, обладают совокупностью специальных знаний, правил и приемов их оказания,
- Соглашение на оказание услуги оформляется соответствующим договором,
- Исполнитель заранее предвидит результат оказания услуги и все правовые, материальные и иные последствия для заказчика.

**Юридическая помощь** - это активная профессиональная деятельность юриста, направленная на защиту потенциально нарушаемых или реально нарушенных прав, свобод и правоохраняемых интересов физических и юридических лиц. Данное понятие образуют следующие признаки:

- Воздействие на физических или юридических лиц неблагоприятных факторов, вызывающих угрозу естественного осуществления правового статуса,
- Профессиональная деятельность юриста, направленная на решение проблем,
- Заключение соглашения на оказание юридической помощи,
- Сотрудничество лица, нуждающегося в юридической помощи, с избранным им юристом,
- Профессиональная тайна как обязательный элемент доверия между юристом и лицом, нуждающимся в юридической помощи,
- Независимость юриста, оказывающего юридическую помощь, от других физических и юридических лиц,



- Наличие особых средств, приемов и способов оказания юридической помощи, корпоративных правил профессиональной деятельности,
- Невозможность гарантирования положительного результата при оказании юридической помощи.

Также необходимо дать определение таким понятиям как: юрист, адвокат и нотариус.

**Юрист** – человек с юридическим образованием, практикующий деятельность в области права, осуществляемую на возмездной основе в соответствии с принятыми профессиональными стандартами.

**Адвокат** – лицо, профессией которого является оказание юридической помощи физическим и юридическим лицам, в том числе защита их интересов и прав в суде.

**Нотариус** – юрист, специально уполномоченный на совершение нотариальных действий, среди которых:

- свидетельствование верности копий документов и выписок из них
- свидетельствование подлинности подписи на документах
- свидетельствование верности перевода документов с одного языка на другой
- некоторые другие действия, которые отличаются в разных странах

Согласно законодательству РФ о нотариате, на должность нотариуса назначается гражданин РФ, имеющий высшее юридическое образование, прошедший стажировку в государственной нотариальной конторе или у нотариуса, занимающегося частной практикой не менее года, сдавший квалификационный экзамен, и имеющий лицензию на право нотариальной деятельности.



## Сегментация юридических услуг

### Сегментация юридических услуг по типу потребителя

Услуги юридических компаний можно разделить на два больших сегмента в зависимости от типа потребителей:<sup>1</sup>

1. **Юридические услуги для организаций**
  - ...
2. **Юридические услуги для физических лиц**
  - ...

### Сегментация юридических услуг по содержанию

1. Юридическое обслуживание
  - ...
2. Регистрация компаний
  - ...
3. Миграционный учет
  - ...
4. ...
  - ...

### Востребованные юридические услуги

Кризис оказал некоторое влияние на востребованность некоторых юридических услуг. В частности, более «популярными» с потребительской точки зрения стали:

- услуги по перерегистрации предприятий, что связано с желанием диверсифицировать или реструктурировать бизнес
- реструктуризация и взыскание долгов

---

<sup>1</sup> [www.rusjur.ru](http://www.rusjur.ru)



- сопровождение сделок слияния и поглощения
- ...

Не связанные напрямую с влиянием кризиса, однако также популярные услуги:

- регистрация права на работу иностранных граждан
- ...

Соответственно, данные услуги относятся к наиболее доходным услугам юридических компаний, однако наряду с этим среди доходных также перечисляются (по убыванию):

- Правовое обеспечение выпуска ценных бумаг
- Юридическое сопровождение по выходу на IPO
- Юридический консалтинг в сфере иностранных инвестиций
- Юридический консалтинг в области антимонопольных и антидемпинговых процедур
- Патентные услуги

## Объем рынка юридических услуг

### Объем рынка правовых услуг

Анализ информации, представленной в открытых источниках, показывает, что рынок юридических услуг, включая b2b сектор, является малоизученным и не прозрачным. Официальная статистика предоставляет данные лишь по **объему правовых услуг населению**. Так, по данным «ФСГС», в 2008г. населению РФ было оказано правовых услуг на сумму 102 млрд. руб., что на 15,8% больше, чем в 2007г.

...

### Численный состав нотариусов, юристов и адвокатов

В РФ насчитывается 730 тыс. юристов и 60 тыс. адвокатов. При этом, на 60 тыс. адвокатов приходится ... адвокатских бюро и ... коллегии адвокатов.





## Ценообразование на рынке

Существует несколько принципов ценообразования на услуги юридических компаний, рассмотрим основные из них:

### 1. Гонорарная система

Данная система используется в случае представления интересов клиента в суде, который рассчитывает на определенный результат. В случае успешного завершения дела, юристу полагается гонорар, размер которого исчисляется исходя из суммы иска, и составляет 10-15% от суммы иска. При проигрыше дела, представитель клиента может рассчитывать лишь на минимальную компенсацию (\$...).

### 2. Почасовая оплата

Юридическая компания может устанавливать фиксированную сумму за час работы специалиста, размер которой зависит от его квалификации и должностного положения. Так, например, час работы партнера офиса обойдется в \$..., старшему специалисту необходимо заплатить \$... в час, услуги младшего специалиста обойдутся в \$50-75.

### 3. Оплата по твердым расценкам

Клиент уплачивает юридической компании определенную денежную сумму вне зависимости от временных затрат и исхода дела. Ниже представлены примерные расценки на юридические услуги в Москве.

**Таблица 1. Расценки на услуги юридических компаний в Москве, руб.**

Услуги	Стоимость
Устные юридические консультации	1000-3000 руб.
Письменные консультации	2000-5000 руб.
Составление правовых документов	... руб.
Ведение дел в суде	... руб.
Регистрация фирм	... руб.

Источник: «Маркет Аналитика», «Коллегия адвокатов «РусЮрЗащита», 2010г.



Как правило, цены на услуги оговариваются с клиентом индивидуально, при этом используются несколько **ценообразующих факторов**:

- **Уникальность услуги.** В случае если юридическая компания обладает уникальным опытом в решении сложных задач, стоимость услуг подобной компании будет максимально высокой.
- **Количество обращений.** При обращении в юридическую фирму за одноразовой помощью, стоимость услуг будет выше, чем для постоянных клиентов. Поэтому специалисты рекомендуют пользоваться услугами одной компании и заключить с ней договор на абонентское обслуживание.
- ...

В заключении отметим, что, стоимость юридических услуг имеет тенденцию к постепенному повышению. Но - только в крупных компаниях. Что касается маленьких фирм и юристов-одиночек, то у них цены держатся приблизительно на одном уровне и склонны, скорее, к понижению.

## Рынок предложения

### Сегментация участников рынка

В число **основных субъектов** рынка юридических услуг входят:

1. Государственные органы обеспечения охраны и безопасности
2. Прокуратура, суды и государственные учреждения
3. Российские юридические компании
4. ...

Существуют более детальные подходы к классификации юридических компаний, рассмотрим наиболее интересный из них.



Все представленные компании на рынке можно разделить на:

- **«Юридические бутики»** - имеют узкую специализацию, предоставляя услуги высокого качества по высокой цене. Штат сотрудников в подобных компаниях обычно не превышает 10 человек.
- **Крупные юридические фирмы** - специализируются на нескольких направлениях, чаще всего это известные компании, которые практикуют несколько десятков лет и работают только с крупными заказчиками. Штат сотрудников - не менее 50 человек.
- **Фирмы, специализирующиеся на одной отрасли права.** Такой тип встречается в сфере оформления документов, лицензий и регистрации прав.
- ...

### Конкурентный анализ

В нижеследующей таблице представлены компании-лидеры рынка юридических услуг 2008 года.

**Таблица 2. Компании-лидеры по юридическому консалтингу в РФ, 2008г.**

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2008 г. (тыс. руб.)
1	«Пепеляев, Гольцблат и партнеры»	629 400
2	«Консалтум»	366 661
3	«Линия права»	238 513
4	«ФБК» (PKF)	195 676
5	«РАСТАМ»	182 761
6	«Михайлов и партнеры» (RBI)	171 163
7	«Лекс»	145 373
8	«Интерком-Аудит»	141 002
9	«Новгородаудит»	140 891
10	«Фемида-Аудит» (DFK International)	98 744

Источник: Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 2009г.



В целом, данные компании работают на рынке не менее 7 лет, представляют развернутый спектр услуг, включающий как корпоративную, налоговую и прочие практики, так и поддержку в судебных разбирательствах. При этом компании имеют сеть офисов не только в Москве, но и других регионах РФ. В первый год реализации проекта данные компании нельзя считать конкурентными. Поэтому в качестве таковых будут рассмотрены компании, оказывающие близкий к планируемому в проекте спектр услуг, не имеющие филиальной сети и не являющиеся лидерами рынка на данный момент.

### **Правовая Группа Независимых Юристов**

Компания основана в 2001 году.

Основопологающее направление деятельности компании – это комплексное юридическое сопровождение деятельности, проектов, сделок и договоров клиента по всем правовым вопросам, возникающим в процессе ведения бизнеса.

#### **Спектр услуг**

Для юридических лиц:

- Юридическое сопровождение бизнеса
- Абонентское юридическое обслуживание организаций
- Арбитраж
- Судебное представительство
- Юридическая консультация
- Споры с государственными органами
- Страховые споры
- Трудовые споры
- Взыскание долга
- Банкротство
- Юридический аудит



- Защита интеллектуальной собственности

Для физических лиц:

- Юридическая консультация
- Защита и представительство в суде
- Юридическая помощь при ДТП
- Возмещение ущерба
- Семейные споры
- Услуги по регистрации предприятий
- Жилищные споры
- Трудовые споры
- Страховые споры
- Наследство
- Недвижимость
- Защита авторских прав
- Взыскание долга

### **Преимущества**

- штат высококвалифицированных и опытных специалистов;
- предоставление скидок в стоимости по сравнению с оплатой разовых юридических услуг;
- внимательное отношение к потенциальному клиенту: предоставление подробной, развернутой информации о предоставляемых услугах и их стоимости;
- наличие бухгалтерских услуг в ассортименте;
- возможность онлайн-заказа интересующих услуг.



## Рынок потребления

### Описание потребителей

Развитие рынка юридических услуг во многом обусловлено развитием экономики страны, а также усилиями государства по созданию правового поля. Так, по словам президента «Фонда защиты прав инвесторов» Евгения Митрофанова, любая деятельность, от заключения новых крупных контрактов, приобретения активов или внешнего финансирования, неизбежно ведет к увеличению спроса на юридические услуги.<sup>2</sup>

Эксперты отмечают, что работа с физическими лицами не привлекает компании, работающие в сегменте b2b. Большинство населения либо обращаются за бесплатными услугами, либо готовы к небольшим тратам. Это подтверждают и данные «ФСГС РФ». Так, объем платных услуг правового характера населению в 2008г. составил лишь ... руб. на душу населения.

...

### Потребительские предпочтения

#### Выбор компании

По данным отраслевых источников, основными факторами, влияющими на выбор той или иной российской юридической компании, являются (по степени важности):

- Безупречная деловая репутация компании
- Строгое соблюдение норм деловой этики
- Высокий рейтинговый индекс
- Высокий профессионализм
- Доскональное знание законодательства

Помимо перечисленных факторов, клиенты руководствуются: рекомендациями коллег по работе, результатами тендеров, рекламными возможностями

---

<sup>2</sup> Источник: Журнал «Деловой квартал», № 4 (105) 2009г.



## Работа с компанией

Численность сотрудников на предприятии				
До 10 человек	От 10 до 20 человек	От 20 до 50 человек	От 50 до 100 человек	Более 100 человек
Этап развития				
Компания находится на стадии становления либо оптимизации бизнеса.	Компания находится на стадии оптимизации бизнеса или развивается без увеличения штата.	Фирма находится на стадии активного роста или активно развивается.		...
Потребительское поведение				
У компании недостаточно свободных средств для частого обращения за юридическими услугами, обращение может производиться только в сложных случаях или вопросах, имеющих влияние на дальнейшее развитие компании.	Уже имеется достаточное количество средств на оплату услуг юридических консультантов.	Частота обращений в юридические фирмы снижается, поскольку большинство компаний уже может привлечь штатного юриста. Обращение может производиться за услугами в узких областях права.	...	...
Востребованные услуги				
...	...	...	...	...

## Причины отказа от услуг компании

В свою очередь, среди причин прекращения сотрудничества с юридической компанией, можно выделить:

- Низкое качество оказанных услуг – 18,3%
- Непонимание проблем заказчика – 16,5%



## Тенденции рынка

- Рынок демонстрирует положительную динамику темпа роста, хоть и менее высокую, чем в предыдущие годы. Спрос на юридические услуги обусловлен ростом числа конфликтных ситуаций различных хозяйствующих субъектов с контрагентами, а также ростом исков со стороны физических лиц к юридическим. *(Источник: Журнал «Деловой квартал», 2009г.)*
- Сохранится тенденция увеличения спроса на юридическую практику по налоговому праву и оптимизации налогов.
- ...





## КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

### Общие сведения

#### Цели проекта

Открытие юридической фирмы в Москве.

Основные цели проекта разделены согласно этапам развития проекта.

#### Краткосрочные цели

- Решение задач инвестиционного этапа создания компании в рамках обозначенного бюджета
- Выход на московский рынок юридических услуг, непосредственный запуск работы компании в запланированные сроки

#### Среднесрочные цели

- Нарастивание потока клиентов
- Повышение узнаваемости новой компании среди потенциальных клиентов

#### Долгосрочные цели

- Значительное увеличение потока клиентов
- Увеличение эффективности бизнеса за счет сокращения издержек и увеличения прибыли
- Расширение спектра услуг и/или кооперация с партнерскими компаниями, имеющими специализацию, отличную от специализации данного проекта.

#### Формат проекта

Юридическая компания, оказывающая услуги как юридическим, так и физическим лицам. Компания не является многопрофильной в полном понимании: услуги физическим лицам оказываются в виде консультаций, а также сопровождения дел в суде. Услуги юридическим лицам оказываются только по ряду отраслей права.



### **Обоснование выбранного формата:**

Отчасти обоснование формата, а, точнее, перечня услуг, интересного для введения в проект, уже было проведено в разделе анализа рынка. Тем не менее, представляется целесообразным выделить ключевые причины:

- востребованность предлагаемых услуг в настоящее время
- нежелательность распыления усилий и расширения штата в первое время работы компании
- необходимость работы в двух сегментах: работа с юридическими лицами приносит больший доход, однако привлечение клиентов сложнее, чем в случае работы с физическими лицами, и требует наличия сформированных имиджа и репутации.
- ряд услуг, отнесенный к высокодоходным в разделе «Сегментация услуг», не включены в ассортимент компании, поскольку требуют наличия опытных высокооплачиваемых специалистов, в то время как сделки подобной направленности нечасты и характеризуются сложным выходом на клиента.

Таким образом, услуги для физических лиц представляют собой, скорее, стандартный набор, позволяющий удовлетворить основные потребности данной группы клиентов. В то время как услуги для юридических лиц являются более специализированными и требуют более узкой квалификации специалиста и большего профессионального опыта.

Перечень услуг является сбалансированным по спросу, посредством чего достигаются следующие преимущества для инвестора проекта:

- соответствие наиболее значимым тенденциям рынка в формировании предложения
- отсутствие необходимости затрат на многопрофильный персонал
- формирование специализации и возможность концентрации усилий менеджера по развитию на ряде клиентов и ограниченном ряде каналов продвижения.



## Целевая аудитория проекта

Целевая аудитория компании:

### 1. Юридические лица:

- Компании с численностью сотрудников 10-20 человек
- ...

### 2. Физические лица

- Люди в возрасте от 25 лет, имеющие потребность в консультации, связанной со сделками с недвижимостью, семейным и трудовым правом, судебными разбирательствами (в тех же отраслях).

## Перечень основных услуг

### Услуги для физических лиц:

- устные и письменные юридические консультации в областях права:
  - семейное право
  - трудовое право
  - сделки с недвижимостью
- составление претензий, жалоб, заявлений, исковых заявлений, гражданско-правовых, трудовых договоров
- ...

### Услуги для юридических лиц:

- устные и письменные консультации
- перерегистрация предприятий
- ликвидация предприятий
- ...



## Виды услуг и их стоимость

### Подробное описание содержания услуг

#### Устные и письменные юридические консультации

Юридические консультации включают в себя:

- юридический анализ ситуации клиента, выявление и освещение существующих рисков
- предложение возможных законных вариантов из сложившейся ситуации с освещением преимуществ и риском каждого варианта
- выработка наиболее оптимального алгоритма поведения клиента и разъяснение основных тонких юридических моментов законодательства, регулирующего рассматриваемую ситуацию.

...

### Стоимость услуг

Наиболее эффективная ценовая стратегия при выходе на рынок – ориентирование на конкурентов. Преимуществом данной стратегии является то, что данная цена оптимальна для получения прибыли в условиях конкуренции на рынке.

При этом необходимо формировать преимущества ценовой политики данного проекта, поскольку в дальнейшем этот фактор в числе прочих будет играть важную роль при выборе юридической компании клиентами. Можно обозначить следующие преимущества ценовой политики компании:

- ценовая политика является гибкой: окончательная стоимость услуг зависит от сложности и специфики конкретного дела
- предварительная консультация и знакомство с документацией клиента – бесплатно
- ...

...



**Таблица 3. Стоимость услуг, рубли**

Вид услуг	Стоимость
устная консультация (час)	1 500
письменная консультация	3 000
Услуги для физических лиц	
регистрация ИП	...
ликвидация ИП	...
составление документов	...
...	...
...	...
Услуги для юридических лиц	
составление документов	...
консалтинг по банкротству	...
...	...

### **Эластичность цены**

Следует отметить, что цена на некоторые услуги может варьироваться в зависимости от ряда параметров. К таким услугам относятся:

- составление документов
- представительство в суде
- ...

В нижеследующей схеме представлены влияющие факторы и формат их воздействия на цену каждой из услуг за исключением юридического обслуживания. Стоимость данной услуги определяется наполнением, информация по ней будет представлена отдельно в следующем разделе.

...



## Маркетинг проекта

### Общее позиционирование услуг

Московский рынок юридических услуг обладает достаточно высоким уровнем конкуренции. При этом значимую долю занимают небольшие компании, предоставляющие ограниченный спектр услуг и привлекающие клиентов посредством демпинга. Основные конкурентные отличия данного проекта должны основываться на уже озвученных выше преимуществах предлагаемого перечня услуг. Наряду с этим, нельзя не обратить внимание на «стандартные» параметры, отмечаемые практически каждой компанией, и связанные с уровнем сервиса (оперативность, индивидуальность, конфиденциальность и т.д.). Также ключевым преимуществом является наличие удобных сформированных пакетных предложений, позволяющих клиенту заказывать только необходимые ему услуги, а также дополнительных услуг, позволяющих получить комплексный сервис в одной компании.

Таким образом, позиционирование компании заключается в позиционировании следующих ее преимуществ:

- постоянная работа с потребителем, мониторинг рынка, отслеживание тенденций и предложение наиболее актуальных услуг
- ...

### Управление лояльностью клиентов

На первом этапе работы, когда компания еще не имеет сложившейся базы клиентов, практически или совсем не обеспечена постоянными клиентами, возможно способствовать повышению лояльности уже «на входе» потенциального клиента в компанию.

Инструментом в данном случае будут служить:

1. пакетные предложения
2. ...
3. ...



### Пакетные предложения

Данный инструмент может применяться в отношении таких услуг, как юридическое обслуживание и юридический аудит.

- юридическое обслуживание

В данном случае обслуживание может различаться по наполнению, точнее, масштабу услуг для компании. Масштаб измеряется следующими параметрами:

- количество письменных консультаций
- количество экспертируемых документов
- количество разрабатываемых документов
- ...

В зависимости от ограничений по тем или иным параметрам может быть выстроено пакетное предложение компании. Указанная выше стоимость (... руб. в месяц) относится к полному набору услуг, включенных в юридическое обслуживание. Соответственно, пакет юридического обслуживания «максимальный» будет включать в себя полный перечень услуг без ограничений за исключением ... (не более ... в месяц), ... (также не более ...) и длительности присутствия юриста (не более ... часов).

Пакет «средний» будет включать в себя те же услуги, что и максимальный, со следующими ограничениями: ...

...

### Концепция рекламной и PR кампаний

Концепция рекламной и PR кампаний формируется с учетом цели представления компании потенциальным клиентам и начала наращивания клиентского потока.



Основная цель первичной рекламной кампании – представление компании, позиционирование ее преимуществ, информирование об оказываемых услугах. Далее с помощью маркетинговой активности необходимо поддерживать интерес среди потенциальных и реальных клиентов к компании и стимулировать к повторному использованию услуг.

...

Рассмотрим более подробно некоторые из обозначенных коммуникационных каналов продвижения с точки зрения их особенностей на рынке радиовещания и радиорекламы.

...





## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

### Организационный план реализации проекта

В течение первых месяцев работы над проектом в соответствующие сроки решаются следующие задачи.

**Таблица 4. График организационных работ на первое полугодие реализации проекта**

№	Задача	Месяцы					
		1	2	3	4	5	6 и далее
1	Регистрация фирмы						
2	Поиск и заключение договора на аренду помещения						
3	Проведение необходимых ремонтных работ						
4	Закупка и установка оборудования						
5	Подбор сотрудников						
6	Запуск создания инструментов продвижения компании						
7	Разработка акций для привлечения первых клиентов и партнеров						
8	Разработка пакетных предложений						
9	Заключение партнерских соглашений						

...



## ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА

### Формирование штата сотрудников

На первоначальном этапе работы юридической фирмы штат сотрудников включает ...

...

### Функционал сотрудников юридической фирмы

#### Директор

- оперативное и стратегическое управление компанией
- формирование и изменение коллектива
- корректировка ассортимента услуг
- формирование специальных предложений
- корректировка стоимости услуг
- участие в переговорах с клиентами
- ведение бухгалтерии компании

...

### Загрузка юристов компании

Загрузка юристов сформирована на основе ряда параметров:

- трудоемкость оказания услуги
- объем услуги
- ...

...

### Формирование фонда оплаты труда

Фонд оплаты труда выглядит следующим образом.

**Таблица 5. Фонд оплаты труда**



№ п/п	Должность	Кол- во	Зарплата, USD	Сумма, USD	ЕСН	Итого
1	Директор	1	...	...	...	...
2	Ведущий юрист	2	...	...	...	...
3	...	...	...	...	...	...
4	...	...	...	...	...	...
5	...	...	...	...	...	...
	<b>Итого</b>	<b>6</b>		...	...	...



## ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### Объем вложений

Реализация данного проекта – открытие юридической фирмы, предусматривает вложения в размере ... \$. Большая часть инвестиций приходится на закупку оборудования и маркетинговые мероприятия.

### Затраты на открытие юридической фирмы

Таблица 6. Стартовые затраты

№	Статья затрат	Сумма, USD
1	Регистрация фирмы	...
2	Формирование уставного капитала	...
3	Единовременный платеж при закупке всего необходимого оборудования	...
4	...	...
5	...	...
	<b>ИТОГО:</b>	<b>...</b>

Таблица 7. Затраты на офисное и охранное оборудование

№	Наименование	Кол-во	Цена USD	Сумма USD
<b>Мебель</b>				
1	Компьютер	...	...	...
2	Телефон	...	...	...
3	Принтер	...	...	...
...	...	...	...	...
	<b>ИТОГО:</b>	<b>...</b>		<b>...</b>
<b>Безопасность</b>				
1	...	...	...	...
2	...	...	...	...
	<b>ИТОГО:</b>	<b>...</b>		<b>...</b>
<b>Расходные</b>				
1	...	...	...	...
2	...	...	...	...
	<b>ИТОГО:</b>	<b>...</b>		<b>...</b>



### Текущие месячные затраты

Сумма текущих затрат в месяц – ... \$.

В состав данной суммы входят как постоянные, так и переменные затраты. Основной расход приходится на оплату труда.

**Таблица 8. Текущие месячные затраты**

№	Статья затрат	Сумма, USD
<b>Постоянные затраты</b>		
1	Аренда	...
2	Фонд оплаты труда	...
3	Отчисления в пенсионный фонд	...
...	...	...
	<b>Итого постоянных затрат</b>	...
<b>Переменные затраты</b>		
1	Непредвиденные расходы	...
	<b>Итого переменных затрат</b>	...
	<b>ИТОГО:</b>	...

### План продаж / доходов

#### Обоснование плана продаж / доходов

План продаж сформирован на основе тех же параметров, что и загрузка юристов:

- трудоемкость оказания услуги
- объем услуги
- ...

Данные параметры определяют количество входящих запросов, которые становятся сделкой.

**Таблица 9. Количество сделок по каждой услуге в месяц**

Услуга	Кол-во сделок
устная консультация	...



письменная консультация	...
...	...
...	...

На основе стоимости услуг и количества сделок по каждой вычисляется максимальный объем продаж.

**Таблица 10. Максимальный объем продаж в месяц**

Услуга	Стоимость USD	Кол-во сделок	Итого продажи USD
устная консультация	...	...	...
письменная консультация	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
<b>ИТОГО:</b>		...	...

При этом предполагается, что достижение максимального объема продаж произойдет через год, до 12 года загрузка будет увеличиваться постепенно.

**Таблица 11. Увеличение загрузки предприятия**

Объем продаж в месяц	Загрузка	Значение. USD
месяц 1-3	0%	0
месяц 4	20%	...
месяц 5	30%	...
месяц 6	40%	...
месяц 7	50%	...
месяц 8	60%	...
месяц 9	70%	...
месяц 10	80%	...
месяц 11	90%	...
месяц 12	100%	...

Учитывая данную информацию, можно представить план доходов.

### Показатели плана продаж / доходов

Таблица 12. План продаж, USD

Ценовая категория	1 год				2 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
устная консультация	0	...	...	...	...	...	...	...
письменная консультация	0	...	...	...	...	...	...	...
...	0	...	...	...	...	...	...	...
...	0	...	...	...	...	...	...	...
<b>ИТОГО</b>	<b>0</b>	...	...	...	...	...	...	...

### Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках также расписан на 2 года функционирования объекта.

Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках, USD

...

## График окупаемости проекта

Таблица 14. График окупаемости проекта

Месяц	Расходы	Доходы	Налог	Итого	Прибыль до налогов
1	...	...	...	...	...
2	...	...	...	...	...
3	...	...	...	...	...
4	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...

Таким образом, окупаемость проекта происходит на ... мес. с запуска реализации проекта.

## Показатели эффективности проекта

Таблица 15. Показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Срок окупаемости проекта	... мес.
Внутренняя норма рентабельности IRR, год	98,7%
Внутренняя норма рентабельности IRR, мес	5,8%

## Перечень таблиц и диаграмм

Диаграмма 1. Объем платных услуг населению в 2006-2009г.г., млрд. руб.

Таблица 16. Расценки на услуги юридических компаний в Москве, руб.

Таблица 17. Компании-лидеры по юридическому консалтингу в РФ, 2008г.

Диаграмма 2. Объем платных услуг правового характера на душу населения, руб.

Диаграмма 2. Основные причины прекращения отношений с юристами, %

Таблица 18. Стоимость услуг, рубли

Схема 1. Эластичность цены по содержанию услуг

Таблица 19. Коммуникационная стратегия продвижения юридической фирмы

Таблица 20. График организационных работ на первое полугодие реализации проекта

Таблица 21. Распределение основных площадей объекта, м<sup>2</sup>





Схема 2. Организационно-управленческая структура юридической фирмы

Таблица 22. Количество юристов, занятых в оказании одной услуги при максимальной загрузке предприятия

Таблица 23. Фонд оплаты труда

Таблица 24. Стартовые затраты

Таблица 25. Затраты на офисное и охранное оборудование

Таблица 26. Текущие месячные затраты

Таблица 27. Количество сделок по каждой услуге в месяц

Таблица 28. Максимальный объем продаж в месяц

Таблица 29. Увеличение загрузки предприятия

Таблица 30. План продаж

Таблица 31. Отчет о прибылях и убытках

Таблица 32. График окупаемости проекта

Таблица 33. Показатели эффективности проекта

*По поводу приобретения готовых маркетинговых исследований и бизнес-планов компании «Маркет Аналитика» обращайтесь по указанным контактам.*

***Контактная информация:***

***Телефон: +7 (495) 720-13-80***

***E-mail: [info@marketanalitika.ru](mailto:info@marketanalitika.ru)***

***[WWW.MARKETANALITIKA.RU](http://WWW.MARKETANALITIKA.RU)***