

## ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/sistema-avtomaticheskogo-sozdania-dokumentov-s-pomosu-kombinirovannogo-vvoda-vicadc>

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Тамбовская область
Наименование акселерационной программы	Акселератор «ЦифРаПром» ТГТУ
Дата заключения и номер Договора	70-2023-000644 11.07.2023

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	<b>Название стартап-проекта*</b> Система автоматического создания документов с помощью комбинированного ввода VICADC
2	<b>Тема стартап-проекта*</b> <i>Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.</i> Система автоматического создания документов с помощью комбинированного ввода VICADC

3	<b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b>	Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии.																																				
4	<b>Рынок НТИ</b>	TechNet																																				
5	<b>Сквозные технологии</b>	Искусственный интеллект, Технологии хранения и анализа больших данных																																				
<b>ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>																																						
6	<b>Лидер стартап-проекта*</b>	- 1107840 - 1553955 - Кулешов Тимофей Романович - +7929 0185762 - kuleshovtimofey005@mail.ru																																				
7	<b>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</b> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 5%;">№</th> <th style="width: 10%;">Unti ID</th> <th style="width: 10%;">Leader ID</th> <th style="width: 15%;">ФИО</th> <th style="width: 10%;">Роль в проекте</th> <th style="width: 10%;">Телефон</th> <th style="width: 10%;">Почта</th> <th style="width: 10%;">Должность</th> <th style="width: 10%;">Опыт и квалификация</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1176768</td> <td>2435448</td> <td>Инякин Вячеслав Геннадьевич</td> <td></td> <td></td> <td>slavakill884@gmail.com</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>191215</td> <td>1455036</td> <td>Назаров Григорий Алексеевич</td> <td></td> <td></td> <td>grigoriy.nazarov.02@mail.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>1714570</td> <td>4858481</td> <td>Черемисина Ульяна Александровна</td> <td></td> <td></td> <td>cheremisinaul@yandex.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация	1	1176768	2435448	Инякин Вячеслав Геннадьевич			slavakill884@gmail.com			2	191215	1455036	Назаров Григорий Алексеевич			grigoriy.nazarov.02@mail.ru			3	1714570	4858481	Черемисина Ульяна Александровна			cheremisinaul@yandex.ru		
№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация																														
1	1176768	2435448	Инякин Вячеслав Геннадьевич			slavakill884@gmail.com																																
2	191215	1455036	Назаров Григорий Алексеевич			grigoriy.nazarov.02@mail.ru																																
3	1714570	4858481	Черемисина Ульяна Александровна			cheremisinaul@yandex.ru																																
<b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>																																						
8	<b>Аннотация проекта*</b> <i>Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты</i>	Описание продукта: система автоматического создания документов будет предлагать функции создания, заполнения и получения итогового документа, на основе готовых шаблонов, и в отличие от конкурентов, будет обладать комбинированной системой ввода, ручной и голосовой, благодаря чему будет ускорять процесс работы. Цель проекта: Разработать продукт, позволяющий в создавать юридические документы с использованием комбинированной системой ввода, ручной и голосовой. Задачи проекта: - реализовать MVP сервиса - разработать и апробировать бизнес-модель - получить feedback от потенциальных клиентов - Потенциальные потребительские сегменты: - юридические компании																																				
<b>Базовая бизнес-идея</b>																																						

9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b></p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Для юристов занимающихся созданием документов desktop приложение - система автоматического создания документов будет предлагать функции создания, заполнения и получения итогового документа, на основе готовых шаблонов, и в отличие от конкурентов, будет обладать комбинированной системой ввода, ручной и голосовой, благодаря чему будет ускорять процесс работы.</p>
10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b></p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Наши пользователи следователи, адвокаты, юрисконсульты. Хотят иметь возможность ускорить создание, заполнение и получение итоговых документов в удобном формате. Но не могут так как существующие решения, не имеют возможности ускорения работы.</p>
11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b></p> <p><i>Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>Наши пользователи следователи, адвокаты, юрисконсульты и в целом юридические организации. Хотят иметь возможность ускорить создание, заполнение и получение итоговых документов в удобном формате. Принимают решение создавать разнообразные документы, такие как судебные заявления, договоры, письма и юридические меморандумы. Имеют бюджет 10 000 руб.</p> <p>Сейчас наш клиент сталкивается с проблемой автоматизированного составления документов с помощью голосового ввода. Решает данную проблему с помощью автоматизированного составления документов с помощью шаблонов и ручного ввода.</p>
12	<p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b></p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Система автоматического создания документов, которая позволяет пользователям эффективно заполнять документы с использованием как ручного, так и голосового ввода.</p> <p>Основные функции программы: Два способа ввода информации: голосовой и ручной.(при использовании ручного ввода, пользователь может набирать текст с помощью клавиатуры или других вводных устройств. При использовании голосового ввода, пользователь может диктовать текст используя ключевые слова, для перемещения по полям ввода, остановки и продолжения ввода, а также диктуя текст в свободной формы, а система автоматически распознает и конвертирует его в письменный вид.) Возможность выбирать основной метод ввода в зависимости от своих предпочтений и удобства. Высокая точностью распознавания русского языка. Автоматическое исправления ошибок и предложения альтернативных вариантов слов для улучшения процесса ввода и повышения качества создаваемых документов. Автоматическое форматирование документов, соблюдая правила оформления и установленный стили форматирования. Возможность настраивать форматирование и стили в соответствии со своими требованиями и предпочтениями. Экспорт созданных документов в различные форматы (PDF, WORD.).</p> <p>Данная система значительно повышает эффективность работы с документами, упрощает процесс создания и форматирования текста, а также</p>

		способствует повышению производительности и удобства пользователей. Кроме того, данная система предоставляет возможность работать в сфере составления документов людям с ограниченными способностями.
13	<p><b>Бизнес-модель*</b></p> <p><i>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.</i></p>	<p>1. Сегмент потребителей - следователи, адвокаты, юристы-консультанты и в целом юридические организации</p> <p>2. Проблема и существующие альтернативы Текущие способы решения проблемы: составление документов без автоматизации или с минимальной автоматизацией при ручном вводе.</p> <p>3. Уникальная ценность. Два способа ввода информации: голосовой и ручной. (при использовании ручного ввода, пользователь может набирать текст с помощью клавиатуры. При использовании голосового ввода, пользователь может диктовать текст используя ключевые слова, для перемещения по полям ввода, остановки и продолжения ввода, а также диктуя текст в свободной форме, а система автоматически распознает и конвертирует его в письменный вид).</p> <p>4. Решение Программный продукт автоматизации составления документов на основе голосового ввода, авторской технологии анализа голоса.</p> <p>5. Каналы распространения Прямые продажи.</p> <p>6. Поток доходов Продажа пользовательской лицензии (месячная/годовая подписка)</p> <p>7. Структура расходов Постоянные: ФОТ Аренда офиса Переменные: Рекламные мероприятия</p> <p>8. Ключевые метрики Количество договоров на использование продукта</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b></p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>СЭД «ДЕЛО» Система с полным набором инструментов для управления документооборотом и делопроизводством, рассчитанная на максимальные нагрузки. Преимущества: мобильность и удаленная работа; электронный архив, долговременное хранение документов; договорной документооборот; отчеты и аналитика; электронные подписи. Недостатки: отсутствие возможности голосового ввода при автоматизированном составлении документа. Что можно позаимствовать - мобильность и удаленная работа; договорной документооборот.</p> <p>DIRECTUM RX: ДЕЛОПРОИЗВОДСТВО Система с полным набором инструментов для управления документооборотом и делопроизводством. Преимущества: регистрация документов; вынесение резолюций и отправка поручений; согласование и подписание документов; контроль выдачи бумажных экземпляров. Недостатки: отсутствие возможности голосового ввода при автоматизированном составлении документа, отсутствует мобильная версия приложения и удаленный доступ. Что можно позаимствовать - контроль выдачи бумажных экземпляров.</p> <p>КОМБИНАТОР Инновационная система для быстрого и безошибочного создания типовых документов онлайн. Преимущества: автоматизация заполнения; экспорт документов; импорт из Word;</p>

		<p>автоматическое склонение слова по падежам, исходя из смысла документа. Недостатки: отсутствие возможности голосового ввода при автоматизированном составлении документа, отсутствует мобильная версия приложения и удаленный доступ, отсутствует документооборот</p> <p>Что можно позаимствовать - импорт из Word; автоматическое склонение слова по падежам, исходя из смысла документа.</p>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b>  <i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг</i></p>	<p>Для юристов занимающихся созданием документов desktop приложение - система автоматического создания документов будет предлагать функции создания, заполнения и получения итогового документа, на основе готовых шаблонов, и в отличие от конкурентов, будет обладать комбинированной системой ввода, ручной и голосовой, благодаря чему будет ускорять процесс работы.</p>
16	<p><b>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</b></p> <p><i>Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым</i></p>	<p>Система автоматического создания документов, которая позволяет пользователям эффективно заполнять документы с использованием как ручного, так и голосового ввода. Основные функции программы: Два способа ввода информации: голосовой и ручной, возможность выбирать основной метод ввода в зависимости от своих предпочтений и удобства. Высокая точностью распознавания русского языка. Автоматическое исправление ошибок и предложение альтернативных вариантов слов для улучшения процесса ввода и повышения качества создаваемых документов. Автоматическое форматирование документов, соблюдая правила оформления и установленный стили форматирования. Возможность настраивать форматирование и стили в соответствии со своими требованиями и предпочтениями. Экспорт созданных документов в различные форматы.</p>
<b>Характеристика будущего продукта</b>		
17	<p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b></p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Обоснование принадлежности к сегменту TehNet</p> <p>Основные технические параметры, которые способствуют конкурентоспособности продукта и соответствуют рынку TehNet: Обработка больших объемов данных: - это приложение мощное, с интегрированной базой данных, способной эффективно обрабатывать большие объемы информации.</p>
18	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p><b>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:</b>  Организационно-правовая форма: ООО Штат: 3 чел.  <b>ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:</b> количество заключенных контрактов  <b>ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:</b> Цена программного продукта: 10 000 руб на одно рабочее место. Ценообразование основано, на стоимости схожих продуктов, обладающих функционалом автоматизированного создания документов без использования голосового ввода. К примеру программа СЭД "ДЕЛО" стоит 15 300 руб на одно рабочее место. За продукт будет платить компания, работники которой часто занимаются составлением документов, или частные</p>

		лица, которые заинтересованные в использовании данного продукта. Структура затрат из бизнес-модели: Постоянные: - ФОТ (системный администратор,и тд) - обслуживание р/с Переменные: Реклама ПАРТНЕРСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ: Поставщики: ИТ-команда разработки Агенты влияния: Ключевые игроки консалтинга
19	<p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></p> <p><i>Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)</i></p>	<p>Наше решение помогает ускорить составление типовых документов юридическим компаниям за счет автоматического создания документов, с использованием как ручного, так и голосового ввода.</p>
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Масштабируемость: Предлагаемая система такова, что, может легко масштабироваться путем модернизации на составление документов в другой сфере деятельности. Поддержка и обновления: качественная техническая поддержка, регулярные обновления и устранение ошибок. Производительность и скорость: Эффективность обработки данных, скорость загрузки и отображения контента, время отклика на запросы пользователей. Интерфейс и удобство использования: Дизайн пользовательского интерфейса, удобство навигации, доступность для пользователей.</p>
21	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></p> <p><i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше</i></p>	<p>Проект соответствует уровню TRL-3, т.к. соответствует следующим аспектам: 1. Цель проекта: описана основная проблема, которую проект предполагает решить или удовлетворить, а также определена целевая аудитория проекта 2. Технологическое описание: в проекте имеется подробное описание предлагаемой технологии, включая уже существующие аналоги и отличия от них, а также проведено Обоснование выбора технологических инструментов и платформ для создания прототипа. 3. Исследовательская база: в рамках подготовки проекта проведен обзор предварительных исследований, и данных, подтверждающих возможность реализации проекта, а также изучены данные о первоначальных экспериментах или разработках, подтверждающих работоспособность основных функций технологии. 4. Прототипирование: на данный момент в проекте создан прототип продукта, позволяющий визуализировать концепцию и продемонстрировать ключевые функции. Также проведено тестирование прототипа и получены результаты по возможным улучшениям 5. Интеграция и совместимость: командой сформулированы планы по интеграции существующих образовательных стандартов и технологий в проект, а также выделены возможности к обеспечению совместимости с различными платформами и устройствами, используемыми в образовательной сфере. 6. План дальнейших исследований: определены следующие шаги для перехода к следующему уровню готовности технологии (TRL-4), включая план действий для</p>

		<p>разработки и тестирования. Осуществлен прогноз рисков, связанных с дальнейшей разработкой, и стратегий их минимизации. 7. Рыночный анализ: командой проведен анализ потенциального рынка и конкурентов, а также определение уникальных продажных предложений проекта, а также проведена оценка потенциального спроса и экономической жизнеспособности проекта на рынке образовательных технологий. 8. Команда и партнёрства: в проекте четко структурирована информация о команде проекта, их компетенциях и опыте работы над аналогичными проектами, а также продуманы потенциальные партнёрства с другими заинтересованными сторонами. В проекте проведены эксперименты, подтверждающие жизнеспособность основных функций прототипа, что позволяет отнести проект к уровню TRL-3</p>
22	<p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b></p>	<p>Проект соответствует научно-техническим приоритетам ТГТУ. «Тамбовский государственный технический университет» является одним из ведущих университетов в Тамбовской области и активно занимается научно-исследовательской деятельностью в различных областях науки и техники. Основные научно-технические приоритеты ТГТУ включают: 1. Инновационные технологии и материалы. 2. Информационные и коммуникационные технологии: В рамках этого направления ТГТУ проводит исследования в области разработки программного обеспечения, сетевых технологий, искусственного интеллекта и других технологий, связанных с обработкой и передачей информации. 3. Энергоэффективность и устойчивое развитие. 4. Машиностроение и автоматизация. В этой связи, можно сделать вывод о том, что тематика проекта однозначно соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации.</p>
23	<p><b>Каналы продвижения будущего продукта*</b></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>1. Прямые продажи 2. Выступления на форумах и конференциях. 3.Таргетированная реклама: Вы можете размещать объявления в группах, которые имеют похожую аудиторию на вашу целевую. Важно не только разместить рекламу, но и взаимодействовать с аудиторией: отвечать на комментарии, задавать вопросы, предлагать контент, который будет интересен потенциальным клиентам. 4. Сарафанное радио: Устные рекомендации: Сарафанное радио – это передача информации от человека к человеку. Когда клиенты довольны вашим продуктом или услугой, они рекомендуют его своим знакомым и друзьям.</p>
24	<p><b>Каналы сбыта будущего продукта*</b></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Каналы сбыта представляют собой различные способы распределения и продажи товаров или услуг. У нас будет два канала сбыта: прямые продажи и продажи в социальной сети ВКонтакте (VK). Прямые продажи: Прямые продажи - это классический способ реализации товаров, при котором продавец напрямую предоставляет товар или услугу потребителю. Преимущества прямых продаж включают возможность общения с клиентом, физический осмотр продукта перед покупкой и мгновенное получение товара. Продажи в группе в ВКонтакте:</p>

		Создание группы в социальной сети ВКонтакте предоставляет отличную платформу для онлайн-продаж и взаимодействия с целевой аудиторией.
	<b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b>	
25	<p><b>Описание проблемы*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Наши пользователи следователи, адвокаты, юрисконсульты и в целом юридические организации. Хотя имеют возможность ускорить создание, заполнение и получение итоговых документов в удобном формате.</p> <p>В настоящее время при возникновении необходимости составить документ пользователь открывает desktop приложение автоматизированного создания документов с помощью ручного ввода; выбирает шаблон документа вручную; заполняет необходимые поля с помощью ручного ввода; получает итоговые документ в Word формате; распечатывает документ. Имеет желание более быстро осуществлять данный процесс</p>
26	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Наш продукт позволяет сократить время составления документов и обеспечивает высокое качество результата за счет инновационной технологии комбинированного ввода, узко специализированной под конкретную задачу</p> <p>В будущем при возникновении необходимости составить документ пользователь открывает desktop приложение автоматизированного создания документов с помощью комбинированного ввода; выбирает шаблон документа вручную/с помощью голоса; заполняет необходимые поля с помощью ручного/голосового ввода; получает итоговые документ в Word формате и распечатывает документ</p>
27	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Для более детального исследования рассматриваемой проблемы нами было проведено несколько проблемных интервью. По результатам которых был составлен профиль потенциального клиента - юриста. Задавали следующие вопросы: Как часто приходится составлять документы? Как вы составляете документы? Что вам нравится/не нравится в текущем решении по составлению документов? Что бы вы хотели изменить? В результате опроса было установлено, что сейчас юристы пользуются автоматизированными системами создания документов ручного ввода. Узнали, что им нравится наличие шаблонов документах в системах и возможность вводить данные в приложение в отдельные поля. Не нравится то, что система имеет только ручной ввод так как устают пальцы. Также не нравится отсутствие мобильного приложения или сайта. Хотелось бы добавить возможность заполнения голосом, иметь мобильную версию приложения. Выяснили, что юристы хотели бы иметь возможность голосового ввода, что подтверждает необходимость разработки нашего продукта(системы).</p>



28	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Разрабатываемый программный продукт позволяет создавать типовые документы существенно быстрее при помощи системы комбинированного ввода</p>
29	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>ТАМ - на июль 2023 г. в России было зарегистрировано более 100 тыс. действующих организаций, ведущих деятельность в области права. Из них 25 тыс. являются адвокатскими образованиями, 47 тыс. — юридическими фирмами, 27,5 тыс. — индивидуальными предпринимателями, 1,8 тыс. — иными некоммерческими организациями. В целом 2/3 субъектов относятся к коммерческому сектору (юридические фирмы и ИП), тогда как оставшиеся 1/3 — к некоммерческому (адвокатские образования и НКО).</p> <p>47 тыс. организаций, решающих юридические задачи и очень часто сталкивающиеся с составлением однотипных документов</p> <p>SAM - 12 тыс юридических организаций, которые используют системы автоматического создания документов</p> <p>SOM - 1 тыс юридических организаций, которые заинтересуются нашей системой автоматического составления документов</p>

## ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Этап подготовки (30 сентября - 20 октября 23) Определение требований и функциональных возможностей приложения. Проведение исследования рынка и анализ конкурентов. Составление документа с требованиями к проекту (ТЗ). Этап проектирования (21 октября - 15 ноября 23) Разработка архитектуры приложения. Проектирование интерфейса пользователя (графического и голосового). Выбор технологий и инструментов разработки. Этап разработки (16 ноября 23- 20 февраля 24) Начало написания кода приложения. Интеграция голосового ввода и обработка ручного ввода. Разработка функциональности автоматизации создания документов Этап тестирования (21 февраля - 20 марта 24) Проведение модульного и интеграционного тестирования. Отладка и исправление обнаруженных ошибок. Тестирование с участием конечных пользователей. Этап оптимизации и доработки (21 марта - 10 мая 24) Анализ производительности и оптимизация кода. Доработка интерфейса на основе обратной связи. Подготовка к окончательному релизу.