

Расширенное ТЗ: бриф

Сгенерировано: 2026-08-21 20:27

Техническое задание: Общий продуктовый буклет сообщества финансовых советников (мультифэмили-офис)

Название задачи

Разработка единого информационного буклета («проспекта эмиссии») продуктовой полки сообщества финансовых советников с фиксацией аватара клиента и позиционирования «от боли».

Цель

Собрать разрозненные экспертизы трёх команд (DeFi/DSF, алготрейдинг+RWA, недвижимость/релокация) в единый human-readable документ, который:

- фиксирует аватар клиента и позиционирование до создания любой платформы;
- представляет продуктовую полку в едином формате для перетока лидов между участниками;
- служит инструментом продаж без затрат на лендинг/платформу на старте.

Буклет — это Вариант А из репорта (MVP). Платформа (AI-робо-эдвайзер) вынесена за скоп как этап 2.

Пользователь-заказчик

- Внутренние заказчики: участники сообщества — DSF (DeFi), команда Сергея Шмойлова (алготрейдинг, RWA), Елена (недвижимость Кипр/Грузия, релокация), функция маркетинга/упаковки.
- Конечные пользователи буклета (аудитория оффера): релоканты и digital-nomads с капиталом \$10K–\$1M; small family offices (\$1–50M AUM); клиенты, которым нужна релокация/ВНЖ или сохранение капитала.

Пользовательские сценарии

1. Первичный контакт → передача лида. Клиент попадает к одному участнику; участник открывает буклет, находит карточку продукта партнёра, закрывающего запрос, и передаёт лид.
2. Диагностическая встреча. Советник использует буклет для представления продуктовой полки в едином формате (доходность / риск / ликвидность / порог входа / дисклеймер), не перегружая клиента терминологией.
3. Подбор под цель. Советник соотносит одну из 4 базовых целей клиента (накопление / капитализация / рента / пенсия) с продуктами из полки.
4. Позиционирование «от боли». Клиент видит оффер в формулировках боли (релокация/ВНЖ, сохранение капитала), а не размытых терминов «финансовый консалтинг».

5. Юр/налог-запрос. При потребности клиента буклет указывает на модель привлечения аккредитованных локальных юристов (Кипр/Грузия/ОАЭ) по модели «складчины».

Функциональные требования

1. Раздел «Аватар клиента» — фиксирует портрет(ы) целевого клиента, боли, юрисдикцию проживания, диапазон капитала. (Содержание — TBD, требует отдельной фиксации до сборки буклета.)
2. Раздел «Позиционирование» — таблица соответствия «размытая формулировка → оффер от боли» (минимум 3 пары, база в транскрипте: релокация/ВНЖ, сохранение капитала в крипте, активы вне белой зоны).
3. Продуктовая полка — карточки продуктов в едином формате. Обязательные поля каждой карточки:
 - доходность;
 - риск;
 - ликвидность (тип, сроки ввода/вывода);
 - порог входа;
 - дисклеймер.

Минимальный набор карточек:

- DSF (DeFi-депозит): ~10–11% годовых, стейблкоины, пулы ликвидности Uniswap V3 (эфир), без impermanent loss, ввод/вывод в любой момент, автореинвест, с 2022 г.
 - Индексный крипто-портфель (топ-100): динамическая ребалансировка, лонг-только, хеджирование по корреляции/волатильности, загрузка 70–75%, комиссии 1% вход / 1,25% выход / 0,5% в месяц (≈8,25% годовых при удержании год), запуск апрель 2023, >\$1M AUM.
 - Лицензии на алгоритмы (B2B): 15 стратегий, деньги на счёте клиента, облачный сервис с дашбордами/ИИ, монетизация подпиской или % с транзакций.
 - RWA-токены: бизнес/вино/самолёты, модель со-инвестора (2,5–5% через маркетмейкинг), смарт-контракт с 5 подписями, вестинг.
 - Недвижимость: Кипр (доходность 4–6%, вход \$100–300K), Грузия (вход \$10–20K, взносы \$500–700/мес).
 - Страховые продукты (универсальный триггер «безопасность»). Детали — TBD.
4. Разделение продуктов на категории «ликвидные (продаём сейчас)» и «возможные (перспектива)».
 5. Раздел «Структура консультирования» — описание 3 ролей (финпланирование, инвестконсультирование, риск-менеджер) и модели привлечения юриста/налоговика по кейсу.
 6. Технологическая обвязка — краткое human-readable описание (валидаторы Polygon, некастодиальная модель/зашифрованный ключ, прозрачность рисков) без технических деталей уровня «хэши/MEV».
 7. Дисклеймеры — обязательный блок (ознакомительный характер, не инвестирекомендация).

Нефункциональные требования

- Формат: классический информационный буклет (PDF/печать), human-readable. Не лендинг, не дашборд.
- Тон коммуникации: простой, «в один клик», без технического жаргона; оффер «от боли».
- Единообразие: все карточки продуктов в идентичном шаблоне полей.
- Итерируемость: структура должна легко обновляться при смене рынка (горизонт актуальности ~2 года).
- Достоверность: все цифры сверены с транскриптом; спорные/непроверенные — помечены.

Ограничения

- Порядок фиксации обязателен: клиент → позиционирование → оффер → продукт → продажа. Буклет собирается только после фиксации аватара и позиционирования.
- Никаких затрат на лендинги/платформы на старте.
- Горизонт актуальности инструментов ~2 года (регуляторные сдвиги: цифровой евро, белая/серая зона).
- Юридическая упаковка некастодиальной модели и облачной юрисдикции — не проработана (TBD), в буклете не гарантируется.
- Оракул для RWA (Web2→Web3) — узкое место для бизнеса/самолётов; ограничение при описании RWA-карточки.

Используемые данные

- Карта компетенций участников с границами ответственности — TBD (не составлена, главный дефицит).
- Аватар клиента и позиционирование — TBD (требуют фиксации).
- Продуктовые метрики (доходность, комиссии, пороги, AUM) — из транскрипта/брифа (см. Функциональные требования).
- Данные по недвижимости (Кипр/Грузия), паспортам (Киргизия закрыт, Вануату \$100K), золоту (~\$1800–2000 → ~\$4000).
- Модель монетизации сообщества и размер реферальных комиссий — TBD.
- Список аккредитованных локальных юристов (Кипр, Грузия, ОАЭ) — TBD.

Критерии приёмки

1. Зафиксирован документ «Аватар клиента» с описанием портрета(ов) и болей.
2. Оформлен раздел «Позиционирование» с таблицей «размытая формулировка → оффер от боли» (≥3 пары).
3. Собрана продуктовая полка: каждая карточка содержит все 5 обязательных полей (доходность / риск / ликвидность / порог входа / дисклеймер).
4. Продукты разделены на «ликвидные» и «возможные».
5. Присутствует раздел структуры консультирования (3 роли + модель юриста).
6. Все числовые данные сверены с транскриптом; непроверенные помечены.
7. Формат — буклет (не лендинг/дашборд), тон human-readable.

8. Присутствует блок дисклеймеров.

9. Документ согласован всеми участниками сообщества.

Что не входит в скоп

- Разработка AI-робот-эдвайзера, платформы, CRM и модуля матчинга (Вариант В, этап 2).
- Автоматизация онбординга и риск-профилирования.
- Учёт реферальных комиссий в системе.
- Юридическая упаковка некастодиальной модели и выбор облачной юрисдикции.
- Создание лендинга/сайта.
- Детальный UI/UX-дизайн интерфейсов.
- Порядок реализации и выбор конкретных технологий сборки буклета.