

Расширение: бриф

Сгенерировано: 2026-08-21 20:27

UI/UX-сценарий: AI-робо-эдвайзер для финсоветников и релокантов

Основано на «Черновике ТЗ» и воронке из транскрипта. Продукт — веб-приложение с онбордингом клиента, продуктовой полкой и маршрутизацией к советнику.

Экран 1. Стартовый / Вход в диагностику

Цель экрана: объяснить пользователю ценность за 5 секунд и запустить онбординг-опросник от боли, а не от продукта.

Элементы:

- Заголовок-оффер (по логике транскрипта: «Сохрани и вырасти капитал при релокации», не «финансовый консалтинг»)
- Короткий подзаголовок: «4 вопроса → персональный финплан → эксперт под твою задачу»
- Блок доверия: «2M+ под управлением», «с 2022 года» (цифры из брифа)
- Дисклеймер-плашка: «Не является инвестиционной рекомендацией»

Кнопки и действия:

-   (основная)
-   →   (второстепенная)

Состояния:

- Загрузка: скелетон заголовка
- Успех: экран отрисован
- Ошибка: «Не удалось загрузить. Повторить»
- Пусто: неприменимо

Переходы:

- при успехе → Экран 2 (Опросник)
- при ошибке → повтор загрузки

Экран 2. Онбординг-опросник (AI-риск-профилирование)

Цель экрана: собрать 4 параметра: цель, горизонт, толерантность к волатильности, юрисдикция проживания.

Элементы (пошагово, по 1 вопросу на шаг):

- Прогресс-бар (шаг N из 4)
- Шаг 1 — Цель: карточки-выбор  (4 задачи из транскрипта)
- Шаг 2 — Горизонт: слайдер (до 2 лет / 3–5 / 5+); подсказка: «У инструментов короткий срок жизни ~2 года»
- Шаг 3 — Толерантность к риску: выбор «Не терплю просадки / Готов терпеть волатильность»
- Шаг 4 — Юрисдикция проживания: выпадающий список (Кипр, Грузия, ОАЭ, другое)

Кнопки и действия:

- ■■■■■■ / ■■■■■■
- ■■■■■■■■■■■■ (для необязательных)
- На последнем шаге: ■■■■■■■■■■ ■■■■■■■■

Состояния:

- Загрузка: спиннер при переходе между шагами
- Успех: переход к следующему шагу
- Ошибка валидации: подсветка поля «Выберите вариант»
- Пусто: кнопка  неактивна, пока нет ответа

Переходы:

- при успехе (4/4) → Экран 3 (Финплан)
- при ошибке → остаётся на шаге с подсказкой

UX-подсказка: не показывать «космический корабль» — избегать терминов (MEV, impermanent loss, оракулы). Только human-readable вопросы.

Экран 3. Финплан по цели + риск-профиль (результат)

Цель экрана: показать клиенту простой результат: ожидаемая доходность / волатильность вместо голого дисклеймера «можешь потерять всё».

Элементы:

- Резюме профиля: «Цель — рента / горизонт 3–5 лет / умеренный риск / Грузия»
- Наглядный расчёт: «При \$500–700/мес за 3 года — сумма для входа в сделку на Кипре» (пример из транскрипта)
- Блок ожиданий: ожидаемая доходность + ожидаемая волатильность (риск-менеджер зашит в софт)
- Дисклеймер

Кнопки и действия:

- ██████████ ████████████████████ ████████████████████

- ██████████ ██████████ (PDF) — по логике «продавать в PDF, а не в дашборде»

Состояния:

- Загрузка: «Формируем ваш план...»
- Успех: план отрисован
- Ошибка: «Не удалось собрать план. Повторить / Изменить ответы»
- Пусто: если данных мало — «Уточните ещё 1 параметр» → назад к опроснику

Переходы:

- при успехе → Экран 4 (Продуктовая полка)
- при ошибке → повтор / Экран 2

Экран 4. Продуктовая полка (карточки)

Цель экрана: показать отфильтрованные под профиль продукты в едином формате.

Элементы:

- Фильтры-чипсы: ██████████ (████████) / ██████████ (██████████████████) — деление из итогового плана
- Карточки продуктов (единый шаблон): DeFi-депозит (DSF), алго-индекс-портфель, RWA-токены, Недвижимость по странам, Страховка
- Каждая карточка содержит поля: доходность / риск / ликвидность / порог входа / дисклеймер
- Бейдж «Рекомендовано под вашу цель»

Кнопки и действия:

- ██████████ (на карточке)
- ██████████ ■ ██████████
- Переключатель фильтра ликвидности

Состояния:

- Загрузка: скелетоны карточек
- Успех: сетка карточек
- Ошибка: «Не удалось загрузить полку. Повторить»
- Пусто: «Под ваш профиль пока нет ликвидных продуктов — покажем перспективные» + переключение фильтра

Переходы:

- при ██████████ → Экран 5
- при ██████████ ■ ██████████ → Экран 6 (Матчинг)

Экран 5. Карточка продукта (деталь)

Цель экрана: дать простое описание одного продукта без технической перегрузки.

Элементы:

- Название + короткий оффер от боли
- Единый блок: доходность / риск / ликвидность / порог входа
- Как это работает — 3 пункта простыми словами (одна кнопка «завести», одна «вывести»)
- Дисклеймер (обязательно)
- Опционально: ■■■■■■■■ ■■■■■■■■■■■■ ■■■■■■ (свёрнуто по умолчанию)

Кнопки и действия:

- ■■■■■■■■ ■ ■■■■■■■■■■
- ■■■■■■■■ ■ ■■■■■■■■■■■■
- ■■■■■■ ■ ■■■■■■

Состояния:

- Загрузка: скелетон
- Успех: карточка отрисована
- Ошибка: «Не удалось загрузить продукт. Повторить»
- Пусто: неприменимо

Переходы:

- при ■■■■■■■■ ■ ■■■■■■■■■■ → Экран 6
- при ■■■■■■ → Экран 4

Экран 6. Матчинг с советником + запись на встречу

Цель экрана: связать клиента с владельцем нужной компетенции; учесть предел терпения (2–4 встречи).

Элементы:

- Карточка советника: компетенция (DeFi / алго / недвижимость / юр), опыт, локация
- Тип встречи: ■■■■■■■■■■■■■■■■■■ 15–20 ■■■■ / ■■■■■■■■■■■■■■■■■■ ■■■■■■■■
- Календарь-слоты
- Плашка: «Обычно достаточно 2–4 встреч»

Кнопки и действия:

- Выбор слота
- ■■■■■■■■■■
- ■■■■■■ ■■■■■■ ■■■■■■■■

Состояния:

- Загрузка: «Подбираем эксперта...»
- Успех: «Встреча забронирована на [дата/время]» + подтверждение
- Ошибка: «Слот занят. Выберите другой» / «Не удалось записать»
- Пусто: «Свободных слотов нет — оставьте контакт, эксперт свяжется»

Переходы:

- при успехе → Экран 7 (Подтверждение)
- при ошибке → остаётся с выбором слота

Экран 7. Личный кабинет клиента

Цель экрана: хранить финплан, выбранные продукты и историю встреч.

Элементы:

- Мой финплан (ссылка на PDF)
- Мой портфель (добавленные продукты в едином формате)
- Предстоящие/прошедшие встречи
- Блок «Юр/налог-консультация по подписке» (аккредитованные юристы: Кипр/Грузия/ОАЭ)

Кнопки и действия:

- ■■■■■■■■ ■■■■■■■■ → Экран 2
- ■■■■■■■■■■ ■■■■■■■■
- ■■■■■■■■ ■■■■■■■■■■

Состояния:

- Загрузка: скелетон блоков
- Успех: данные отрисованы
- Ошибка: «Не удалось загрузить кабинет. Повторить»
- Пусто: «Вы ещё не собрали портфель» + СТА ■■■■■■■■ ■■■■■■■■■■

Переходы:

- при ■■■■■■■■■■ ■■■■■■■■ → Экран 6 (вариант «юрист»)
- при пустом → Экран 2

Экран 8 (роль «Советник»). CRM маршрутизации лидов

Цель экрана: дать участнику сообщества принимать/передавать лиды и видеть реферальные комиссии.

Элементы:

- Список входящих лидов (профиль клиента: цель / капитал / юрисдикция)
- Статус лида (новый / в работе / передан)
- Блок «Передать партнёру» (выбор участника по компетенции)
- Реферальные комиссии — сводка

Кнопки и действия:

- [кнопка] [кнопка]
- [кнопка] [кнопка] → выбор участника
- [кнопка] [кнопка]

Состояния:

- Загрузка: скелетон списка
- Успех: список лидов
- Ошибка: «Не удалось загрузить лиды. Повторить»
- Пусто: «Пока нет входящих лидов»

Переходы:

- при [кнопка] [кнопка] → модалка выбора участника → подтверждение
- при [кнопка] [кнопка] → Экран 6

Сквозные UX-принципы (из транскрипта)

- Простота вместо мощи: технические детали всегда свёрнуты, интерфейс «в один клик».
- Ограничение шагов: путь клиента ≤ 4 экранов до эксперта; риск-контроль зашит в опросник, а не отдельный шаг.
- Дисклеймер присутствует на каждом экране с продуктами/планом.
- Формат вывода — PDF/буклет, не «дашборд ради дашборда».

TBD: конкретные тексты офферов на карточках; модель отображения комиссий советнику; правила автоматического матчинга (алгоритм — вне UI-слоя).