



Smart Document Builder as a Service (SDBS)

Dušan Pavlović
05/10/20023

Smart Document Builder as a Service (SDBS)

Čemu služi proizvod?

Pametnoj izrada pravnih dokumenata

Kakav je to proizvod?

Sistem baziran na procesima automatizacije i upotrebi veštačke inteligencije (AI) u domenu pružanja pravnih usluga

Osnovne karakteristike

Konverzacioni, jednostavan i pristupačan sistem za izradu pravnih dokumenata

Ko su njegovi korisnici

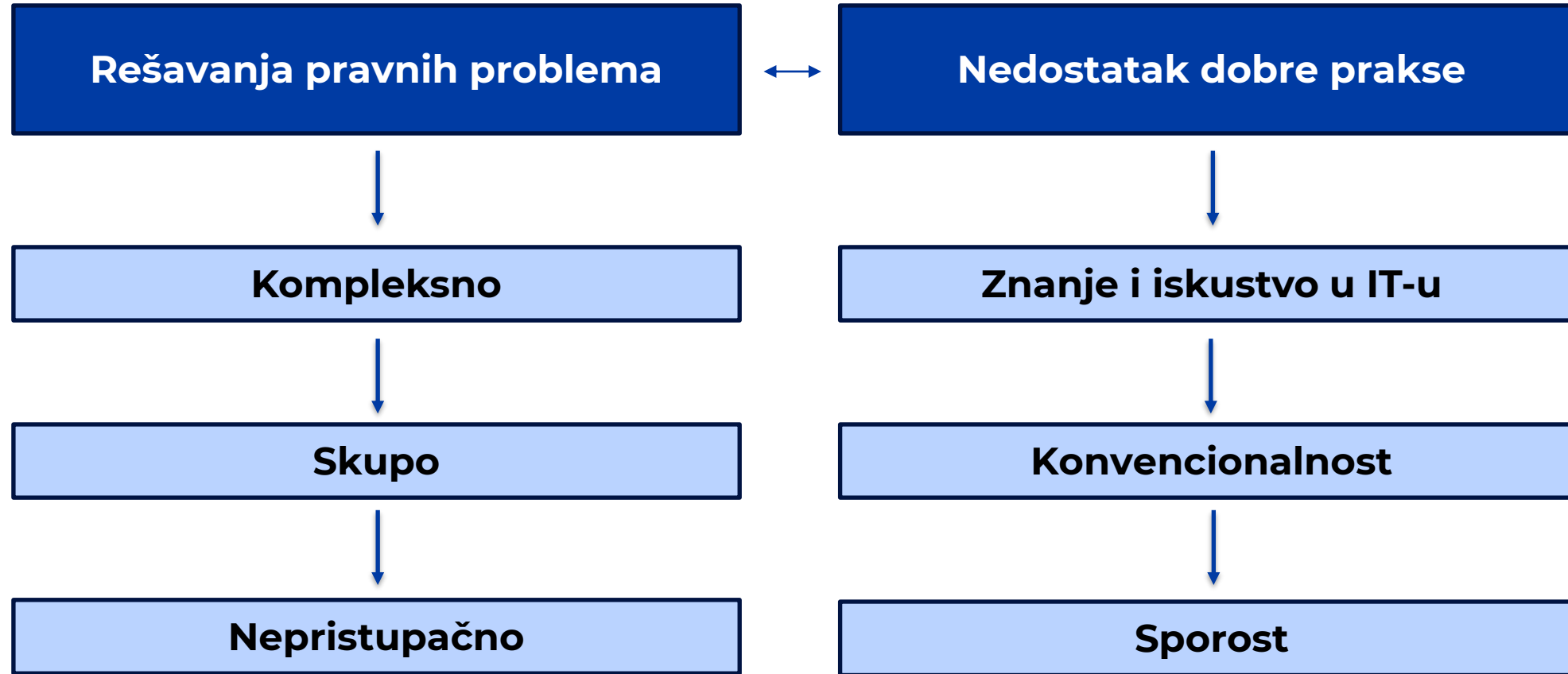
Proizvod je pogodan za startupove, osnivače malih kompanija ali i sve one koji čine inovacioni ekosistem kao što su investitori i akseleratori

Gde se može plasirati?

Proizvod može biti plasiran globalno bez obzira na tržište na kome potencijalni klijenti rade

SDBS kombinuje automatizaciju i AI u cilju lakog kreiranje i zaključenje ugovora, ali i doprinosi efikasnoj pretrazi i nalaženju ugovora, analizi relevantnih metapodataka i vredan je alat u **procesu upravljanja rizicima** i **usklađenosti sa regulatornim zahtevima**.

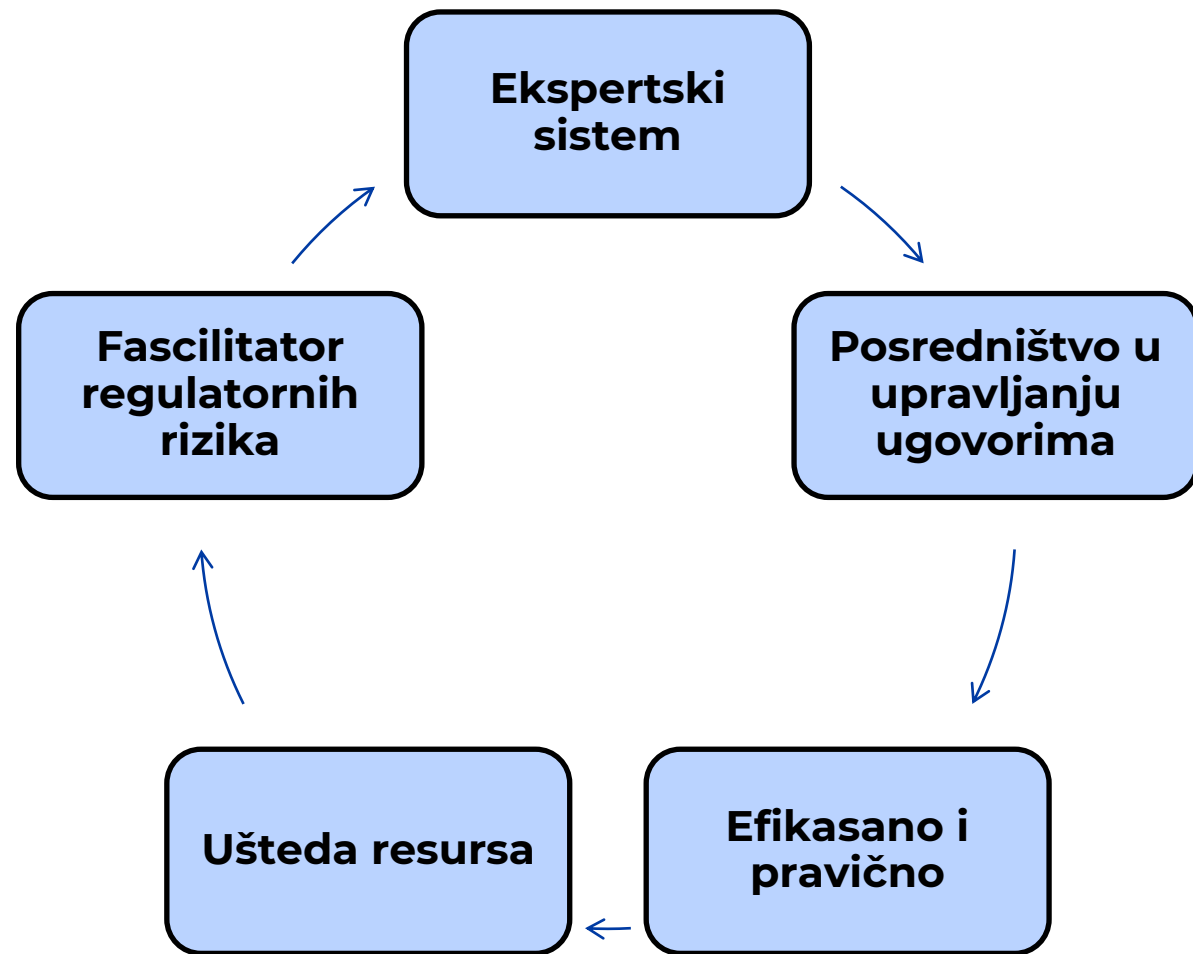
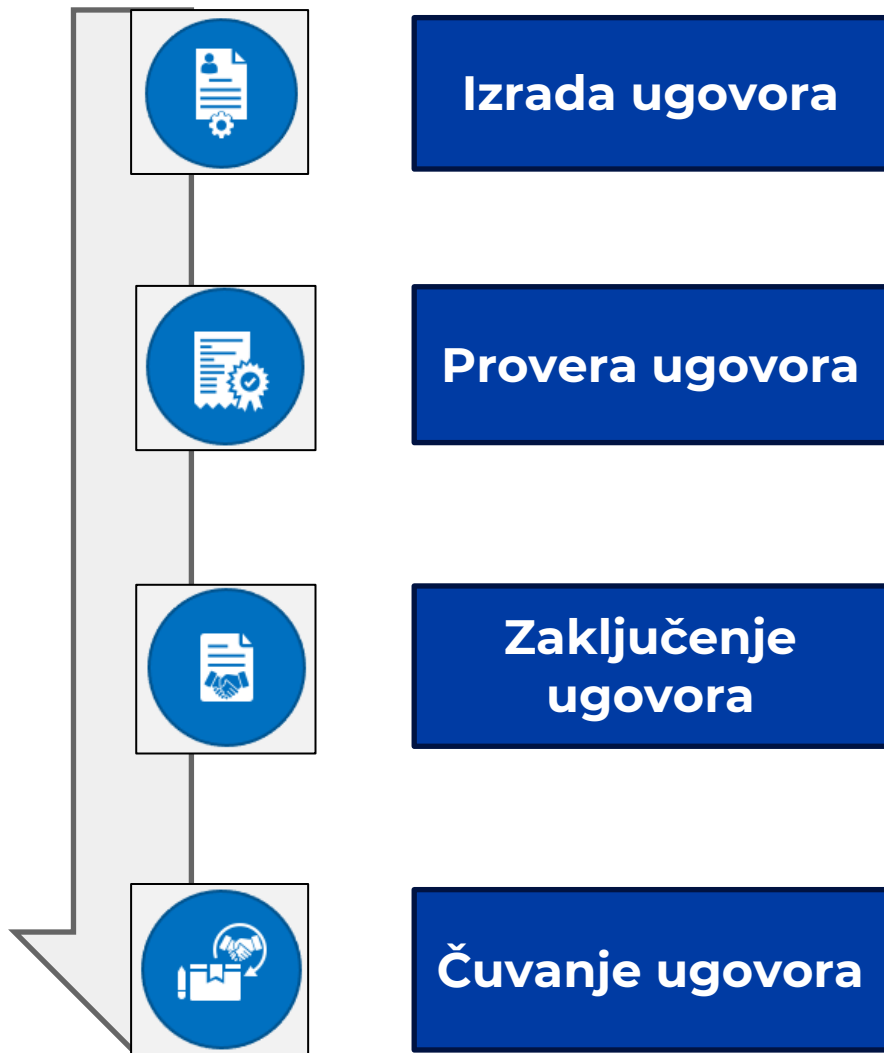
SDBS i njegova inovativna perspektiva



Savremeni načini poslovanja teže ka solucijama koje se konfrontiraju sa konvencionalnim pristupima u pružanju usluga uključujući i dominantan tržišni pristup u pružanju pravnih usluga!

Good Practice

Smart Document Builder as a Service (SDBS)



Tržište i tržišni potencijal SDBS-a

SDBS spada u LegalTech i Alternative Legal Service Provider, čiji se znatan rast predviđa u narednim godinama!

69B\$ - planirana
veličina legaltech u
USA u narednih 10
godina

7% ukupnog tržišta u
ukupnom tržištu
pružanja pravnih
usluga

Legaltech®

47% advokata u USA
smatra da je usvajanje
neparvničkih veština
neophodno

87% advokata u USA
tvrdi da im njihova
profesija omogućava
rad na daljinu

Uloga velike četvorke i
**Alternative Legal
Service Providers -
ALSP.**



Deloitte.



EY

SDBS i potencijalni klijenti

Oni koji najčešće nemaju resurse za angažovanje pružaoca skupih pravnih i konsultantskih usluga

Oni čija je dinamika razvoja je izuzetno visoka, a organizaciona struktura često nejasna i fluidna

Oni koji nemaju previše tolerancije za poštovanje procesa čija realizacija traje dugo i usporava poslovanje

Oni koji tradicionalne i konvencionlne metode doživljavaju kao prepreke

Oni kojima je potrebna solucija koja u kratkom vremenskom periodu daje upotrebljive rezultate i smanjuje pravne rizike

Oni čiji se način poslovanja primarno oslanja na digitalne solucije

Oni koji transformišu svoje poslovanje prelaskom na digitalne usluge i alternativne metode

Ciljne tržišne grupe jesu **entiteti iz inovacionog eko sistema**, entiteti koji spadaju u “**tech-native**“ populaciju, ali i kompanije koje ne spadaju u IT i ICT industriju ali **rade na transformaciji poslovnih procesa!**

Poslovni model

Pretplata

Ceo paket usluga

Deo paketa (izrada,
provera, čuvanje
ugovora)

Godišnja pretplata

Freemium model

Strategija tržišne
penetracije

Društveno
odgovorni
pristup



SDBS - Tim

Dušan Pavlović - tim lider

- Konsultant za zaštitu podataka
- Rad na Horizon Europe projektima
- Koosnivač i COO MetaCourt.com
- Savetnik za regulaciju AI u Srbiji
- Phd u pravu i tehnologiji (Tilburg Univerzitet, Holandija i Univerzitet u Bolonji, Italija)

Mohammad Asghariaghhamashhadi – pravni ekspert

- Koosnivač i CEO MetaCourt.com
- Koosnivač i CEO Daadyab Legal Marketplace, Rasan, LEX DAO
- saradnik Kleros-a
- Phd u pravu i tehnologiji (Univerzitet u Bolonji, Italija)

Milan Stojković – tehnički partner

- Java programer (7+ godina)
- Iskustvo u primeni Veb aplikacija korišćenjem Java i Spring Boot-a
- Odlično razumevanje životnog ciklus razvoja softvera i metodologija
- Poznavanje preko 20 programskih jezika i tehnologija
- Doktor hemijskih nauka (Univerzitet u Nišu)

Jovana Pavlović - tehnički partner

- Medior React programmer
- Poznavanje Reacta, JavaScript, TypeScript, Redux React Native Next.js React Query, Gita.
- Radila na izradi većeg broja aplikacija i softvera
- Doktorant hemijskih nauka (Univerzitet u Nišu)

Tim sa 37 godina rada u akademiji, respektabilnim nivoom obrazovanja, velikim iskustvom u radu u privredi (i sa privredom) i iskustvom u preduzetništvu.

Tehnički i komercijalni razvoj proizvoda

Razvoj prototipa proizvoda i brenda

- Selekcija ugovora i dinamička transformacija
- Početak izrade SDBSa
- Razvoj platforme
- Razvoj brenda
- Priprema implementacije (rad sa eksternim konsultantima)

Razvoj MVPa i marketinga

- Razvoj drugog seta ugovora
- Kompletiranje razvoja SDBSa
- Evaluacija SDBSa
- Završetak platforme
- Pokretanje marketinške kampanje
- Analiza tržišta (rad sa eksternim konsultantima)

Komercijalizacija

- Održavanje i unapređenje platforme
- Jačanje marketinške kampanje
- Zaštita intelektualne svojine
- Komercijalizacija proizvoda (rad sa eksternim konsultantima)

Plan je da se proizvod razvija u **tri faze**, svaka u trajanju od **6 meseci**, sa ciljem da se formira proizvod koji će na kraju projektnog perioda biti tržišno plasiran a prvi klijenti registrovani.

Finasijski resursi

39.760,00 EURO
Ukupan budžet

63%

Donacije

37%

Sopstvena sredstva

22%

Plate

62%

Troškovi razvoja

4%

Troškovi marketinga

12%

Ostali troškovi



PITANJA I ODGOVORI

