

## **4.5. Монетизация**

### **Основные принципы монетизации**

Монетизация деятельности компании «Решение Есть. Консалтинг» базируется на диверсифицированном подходе, который учитывает специфику российской экономики, особенности целевой аудитории и динамику спроса на управленческий консалтинг. В условиях сокращающегося рынка консалтинговых услуг (по данным исследования SBS Consulting, за последние годы объем этого сектора упал на 20% из-за ухода иностранных игроков и экономической нестабильности) компания выстраивает свою стратегию монетизации на основе комбинированных источников доходов.

Основные потоки дохода генерируются за счет предоставления услуги через гибкую ценовую политику, пакетное обслуживание и реализацию высокомаржинальных продуктов. В рамках этой стратегии клиентам предлагаются как стандартные консалтинговые услуги (сопровождение бизнеса, автоматизация процессов, обучение персонала), так и специализированные решения (кризис-менеджмент, внедрение IT-инструментов, инвестиционный консалтинг).

### **Модели ценообразования**

Для сбора выручки используется несколько моделей ценообразования, которые позволяют удерживать конкурентные позиции на рынке и охватывать разнородные клиентские группы:

#### **1. Помесячная абонентская плата**

- эта модель применяется для малых и средних предприятий, которые предпочитают постоянное сопровождение бизнеса в рамках фиксированной стоимости.

Стоимость пакетов зависит от объема предоставляемых услуг, количества часов взаимодействия с клиентом и сложности решаемых задач. Использование этой модели обеспечивает стабильный денежный поток и позволяет планировать долгосрочные расходы.

#### **2. Почасовая оплата**

- подходит для клиентов, нуждающихся в кратковременной экспертной поддержке, например, для проведения аудиторских проверок, стратегических сессий или консультирования по налоговым и юридическим вопросам.

Средняя ставка на рынке в этом формате варьируется от 3 тысяч до 12 тысяч рублей в час в зависимости от квалификации специалистов и уровня задачи (данные портала "Эксперт Онлайн").

Успешность и результативность — Модель success fee позволяет компании получать процент от достижений, которые были достигнуты в расчетные сроки. Такой подход особо востребован в контексте реализации проектов по снижению издержек, повышению операционной эффективности или автоматизации бизнес-процессов. Это побуждает клиентов обращаться за более амбициозными проектами и усиливает доверие между сторонами.

### **3. Пакетное обслуживание**

- стратегия кросс-продаж (услуги «под ключ») позволяет клиенту приобрести несколько услуг по льготной цене.

Например, основное бизнес-сопровождение может быть дополнено пакетами по аудиту и IT-консалтингу. Анализ, проведенный Deloitte, показывает, что интеграция дополнительных услуг увеличивает выручку на 15–20% при минимизации операционных затрат.

### **Стратегия масштабирования доходов**

Компания планирует масштабировать модель монетизации, интегрируя современные технологии, такие как искусственный интеллект и автоматизация рабочих процессов, а также разрабатывая SaaS-платформы (программные продукты для управления бизнесом). Использование собственных платформ предоставит клиентам доступ к ультрасовременным решениям за фиксированную месячную или годовую подписку, гарантируя быстрый эффект от консалтинга. Это особенно актуально в сегменте МСБ, ищущем бюджетные и доступные решения.

Согласно отчету, McKinsey & Company от 2023 года, автоматизированные консалтинговые решения увеличивают рентабельность бизнеса-консалтинга на 30% при сохранении высокого уровня клиентской

удовлетворенности. Значит, внедрение таких технологий корпорацией «Решение Есть. Консалтинг» позволит удешевить базовые услуги для клиентов, сохранив высокую маржинальность.

## **Долгосрочная перспектива и устойчивость**

Монетизация услуг компании выстроена таким образом, чтобы минимизировать влияние экономической нестабильности и других внешних факторов. Компания фокусируется на долгосрочных договорах с фиксированной стоимостью, что снижает зависимость от сиюминутных рыночных флуктуаций. Кроме того, развитие новых каналов дохода, таких как проведение корпоративного обучения и организация мероприятий для профессионалов (мастер-классы, конференции), позволяет компании диверсифицировать бизнес-модель.

Компания планирует усилить свою онлайн-присутствие, включая продажу образовательных материалов и курсов для малого бизнеса в формате eLearning, что будет способствовать дополнительной монетизации уже разработанных знаний и иных активов. Как показано в исследовании Boston Consulting Group (2022), рынок онлайн-образования в России растет на 15% год в год, что делает это направление весьма перспективным. Монетизация компании «Решение Есть. Консалтинг» построена на принципах гибкости, диверсификации источников доходов и ориентации на долгосрочные перспективы. Благодаря грамотному применению современных технологий и адаптированной модели ценообразования, компания успешно конкурирует на высококонкурентном рынке консалтинговых услуг. Данная стратегия не только обеспечивает устойчивое финансовое положение, но и создает уверенную базу для дальнейшего роста.