

Бизнес студии/агентства и стратегия выхода

Никита Михеенков

Содержание

Почему веб-разработка и реклама никак не умирают?

Что дальше и как выйти из бизнеса?

Италия 2016

Диалог двух владельцев старинных сырных лавок - Луиджи и Марко.

Не каждый бизнес должен быть большим. Малый бизнес-это основа экономики развитой страны.

Креативная индустрия состоит из микро-компаний. Это нормально.



Почему такие статьи - это очень плохо?

18 лет, 60 человек, положительный баланс с первого дня работы, отсутствие долгов и инвесторов.

Когда выходит очередная статья про смерть рынка сайтов (SEO, рекламы и т.д.) приходится оправдываться.

И это надоело. Тем более, что ни один рынок так и не умер.

Это просто демотивирует людей, которые вкладывают свои силы в работу.

Почему веб- разработка и реклама никак не умирают?

Веб-разработка?

- **Применимость веб-технологий растет;**
- **Уже не только сайты;**
- **Сайты, интранеты, сервисы и стартапы;**
- **Целая экосистема сопровождающих услуг: маркетинг, аналитик, поддержка и т.д.**

Никогда еще работы не было так много!

Смена статьи расходов с маркетинга на капитальные вложения или инвестиции;

In-house отделы?

- Только у крупных компаний и уже давно;
- Потому что работы стало слишком много чтобы все аутсорсить;
- Но все равно аутсорсится МНОГО;
- Все другие компании работают с внешними подрядчиками;
- Веб-технологии и реклама стали **musthave** для бизнеса.

Готовые решения?

- **Типовых решений хватает только на старте;**
- **Разнообразие бизнеса слишком велико, а многие ниши слишком малы чтобы пилить стартапы для них;**
- **Типовой заказ на входе - перевод проекта на платформу, на которой возможно развитие.**

Платформы для самостоятельной разработки сайтов?

- Помните Dreamwaver?
- Начали хорошо, но затем усложнились;
- Обычный клиент ничего не может сделать, только IT-шники;
- Цена и сложность разработки оказались не так уж низки;
- Проблема контента не решается;
- Позволяют малому бизнесу стартовать - это прекрасно.

Смерть всего ...

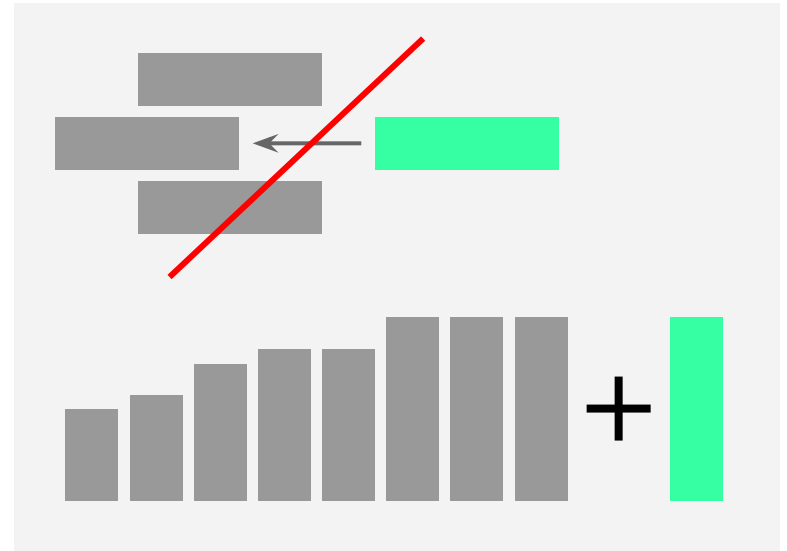
Смерть сайтов ...

Смерть рекламы ...

Смерть приложений ...

Смерть SEO ...

Да ладно? Все новые технологии от приложений до чат-ботов, маркетов и нативной рекламы не вытесняют друг-друга,
а только дополняют арсенал возможностей.



Растет цена входа... и выхода

- Набор и сложность технологий, конкуренция за клиентов и сотрудников повысили порог входа и порог стабильного уровня компании;
- Малым компаниям стало сложно, большим проще;
- Просто так начать бизнес уже не получится;
- Все это называется консолидацией рынка и это нормально.

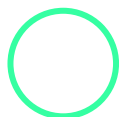
Рентабельность и наказание

- 20% уровень рентабельности;
- На оборотах от нескольких миллионов дает достаточную прибыль;
- Достаточное количество компаний 50+, 100+ и 300+ человек в отрасли;
- Если нет - это наказание для управленца;
- Ну а что вы думали? Не каждый должен зарабатывать просто потому, что хочет. Сначала нужно справиться;
- Завертайлов покупает самолет, а кто-то пишет пост зла про неправильный рынок и плохих клиентов :)

Что дальше и как выйти из бизнеса?

Основная проблема нашего бизнеса

- Нужно постоянно поддерживать процесс работы;
- Не накапливаются активы, которые можно продать;
- Невозможно выйти из бизнеса;
- Все это фрустрирует собственников и партнеров.



Кажется это и есть реальная проблема, которая всех беспокоит - стратегия выхода из бизнеса. И желательно с деньгами.

Вообще-то так почти всегда...

- Любой бизнес нужно поддерживать и восстанавливать разрушения;
- Собственникам почти всегда сложно поднять голову;
- Материальные активы есть далеко не везде;
- Проблемы есть в любой области, просто вы про них не знаете: где-то могут случайно закатать в бетон, а где-то посадить за гнилой лимон в холодильнике.

Наша сфера - простой и спокойный бизнес, вообще-то.
Повезло - никто не понимает, что мы делаем.

Возможные решения

- **Построение системы регулярного менеджмента (наш выбор);**
- **Стратегия накопления активов (свой офис как вариант);**
- **Стратегия продажи (бренда или производства);**
- **Стратегия выхода в продукт или иной бизнес.**

Все эти стратегии требуют накопления того или иного капитала - значит возвращаемся к вопросу сохранения стабильной и запланированной рентабельности. Все упирается в 20%.

**Выходить из рутины,
мыслить стратегически
и работать умнее.**

fb.com/mikheenkov

vk.com/n.mikheenkov



NIMAX

СПИК

Nimax.ru

2017