

ЭКОНОМИКА

И ЭВОЛЮЦИЯ

ВЕБ-СТУДИИ

Сергей Котырев

@kotyrev

UMI



КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА



НЕТ БАРЬЕРОВ НА ВХОД

Бывший сотрудник или партнер -
сегодняшний конкурент

Невозможно защитить ноу-хау



ТЕЧКА КАДРОВ

в Москву

к конкуренту

в свой бизнес

на фриланс



НЕМАСШТАБИРУЕМОСТЬ

Мало клиентов, мало денег

Много клиентов, мало
сотрудников, мало денег

Много клиентов, много
сотрудников, мало денег





ЖИТЬ ТРУДНО

Рентабельность сайта падает до
_____ %

ПРОДАЖИ

План

Выручка

Выполнение плана, %

Количество заказов

Средний заказ

Выручка в рабочий день

Продажи на 1 менеджера отд. продаж

Продажи на 1 сотрудника

*Изменения относительно
предыдущего месяца и года*



КАДРЫ

Численность персонала

Число вакансий

Текучность кадров

Рост зарплат

Доля работающих больше 1 года

Доля работающих больше 2 лет

Новых рабочих мест (план)

Данные общие и по отделам



ФИНАНСЫ

Планируемая наценка и прибыль

Выручка

Рентабельность

Чистая прибыль

Кредиторская задолженность

Дебиторская задолженность

Данные общие и по отделам

ФИНАНСЫ

	Реклама	SEO / SMM	Сайты
Ч. прибыль	1 529 131	163 223	220 116
Рентабельность	12,7 %	13,4 %	4,4 %

УБЕЙ ВЕБ-СТУДИЮ В СЕБЕ

Интегратор*

Агентство*

Продвигатор*

Сервис*

Разработчик*

Дизайн-бюро*

* сайты делать все равно придется



ИСТОЧНИКИ ЗАТРАТ

1. Дизайн, менеджмент _____%
 2. Разработка _____%
 3. Прочее _____%
- (маркетинг, офис, ..)

ТРАТИТЬ МЕНЬШЕ

1. Сократить число и цену разработчиков, снизить зависимость от них
2. Делать больше однотипных проектов, многократно использовать полуфабрикаты
3. Одна платформа, одна методика разработки, один подрядчик, один хостинг
4. Никакого самописного софта
5. SaaS вместо коробок и open source





ЕЩЕ ПОЛЕЗНЫЕ МЕТРИКИ

Время на обучение сотрудников

Минимальная квалификация сотрудников

Время на обучение клиента

Время на рутинные операции

СПАСИБО !



Сергей Котырев

sk@umisoft.ru

www.umi-cms.ru