

THE HIDDEN ENGINE EXPLAINER

AI-подписка через год: почему стоимость замены растёт быстрее цены

Механика структурной зависимости и три слоя переключательных издержек в B2B AI.

2025 | АНАЛИТИЧЕСКИЙ РАЗБОР

167%

Net Revenue Retention у сервиса Harvey (2025).

Уровень адаптации: 90%+

Клиенты: Am Law 100

Тот же сервис,
та же базовая цена.

Это не история про рост клиентской базы или апсейл модулей. Клиенты платят почти в 1.7 раза больше за тот же контур, при этом базовая цена подписки не выросла.

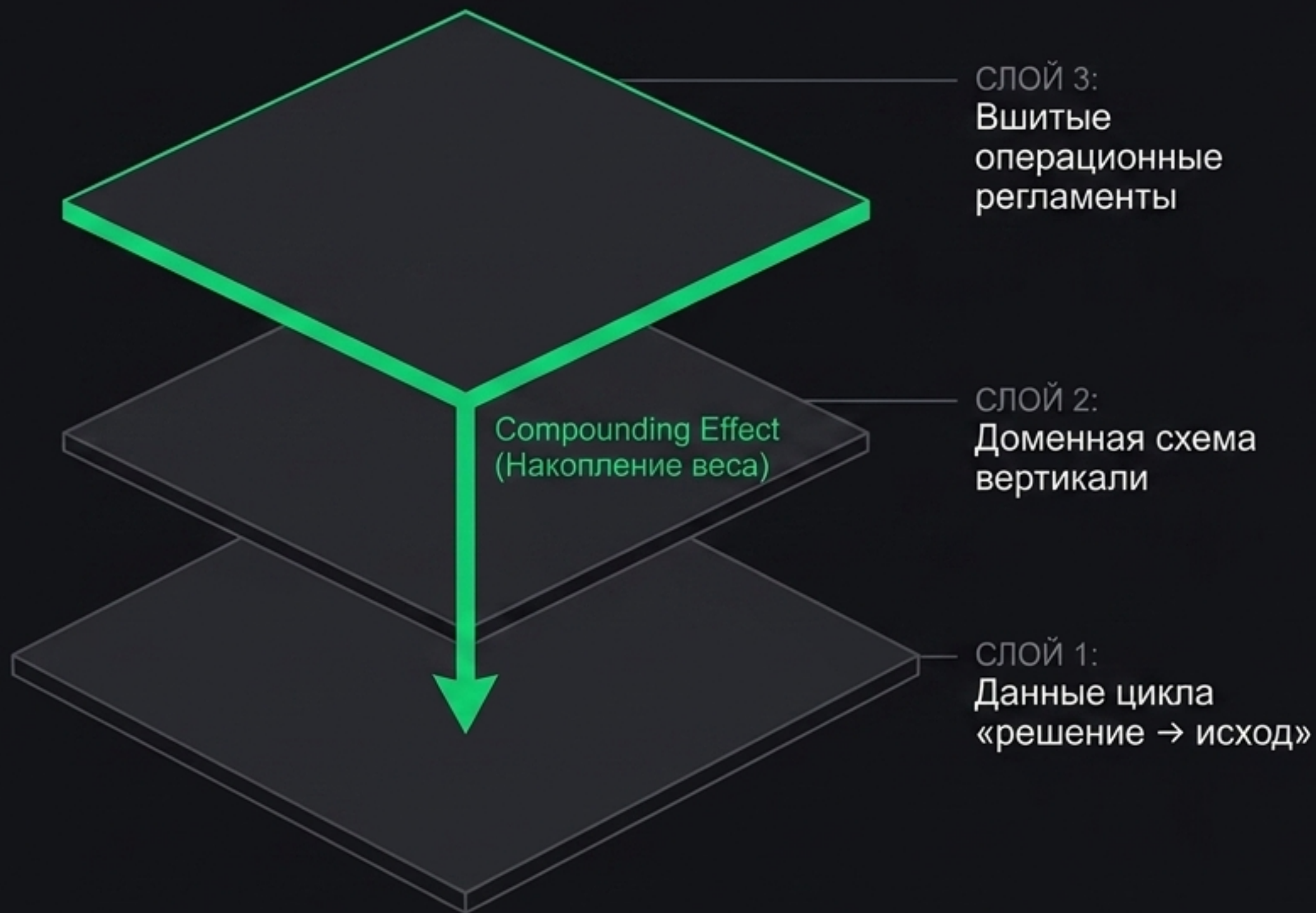
К 12-му месяцу клиент физически не может вынуть AI из операционного контура без разрушения процессов.

ДВЕ КРИВЫЕ AI-ПОДПИСКИ



В классическом SaaS цена и ценность сходятся.

В AI-сервисе клиент платит за месяц работы, но оплачивает невыплачиваемый депозит: историю контура, замена которого через год стоит в 3–5 раз дороже месячной подписки.



Удержание держится не на том, что промпт нельзя скопировать.

Оно держится на накопленном контуре, который невозможно перенести.

Каждый месяц добавляет больше структурного веса, чем предыдущий.

СЛОЙ 1: НЕПЕРЕНОСИМЫЕ ДАННЫЕ

Цикл «Решение → Исход»

50–100 записей

~1000 событий (90 дней)

1

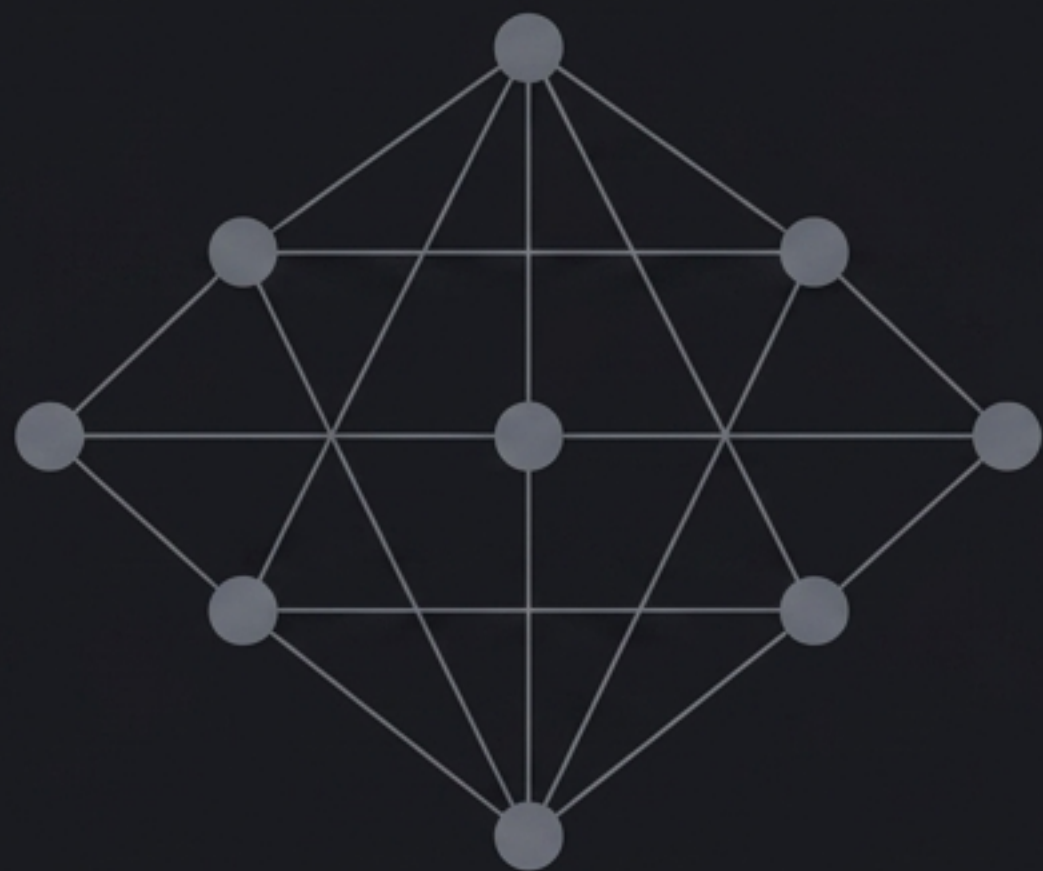
Первый порог переключательных издержек. Калибровка модели перестаёт переноситься простым копированием промпта.

2

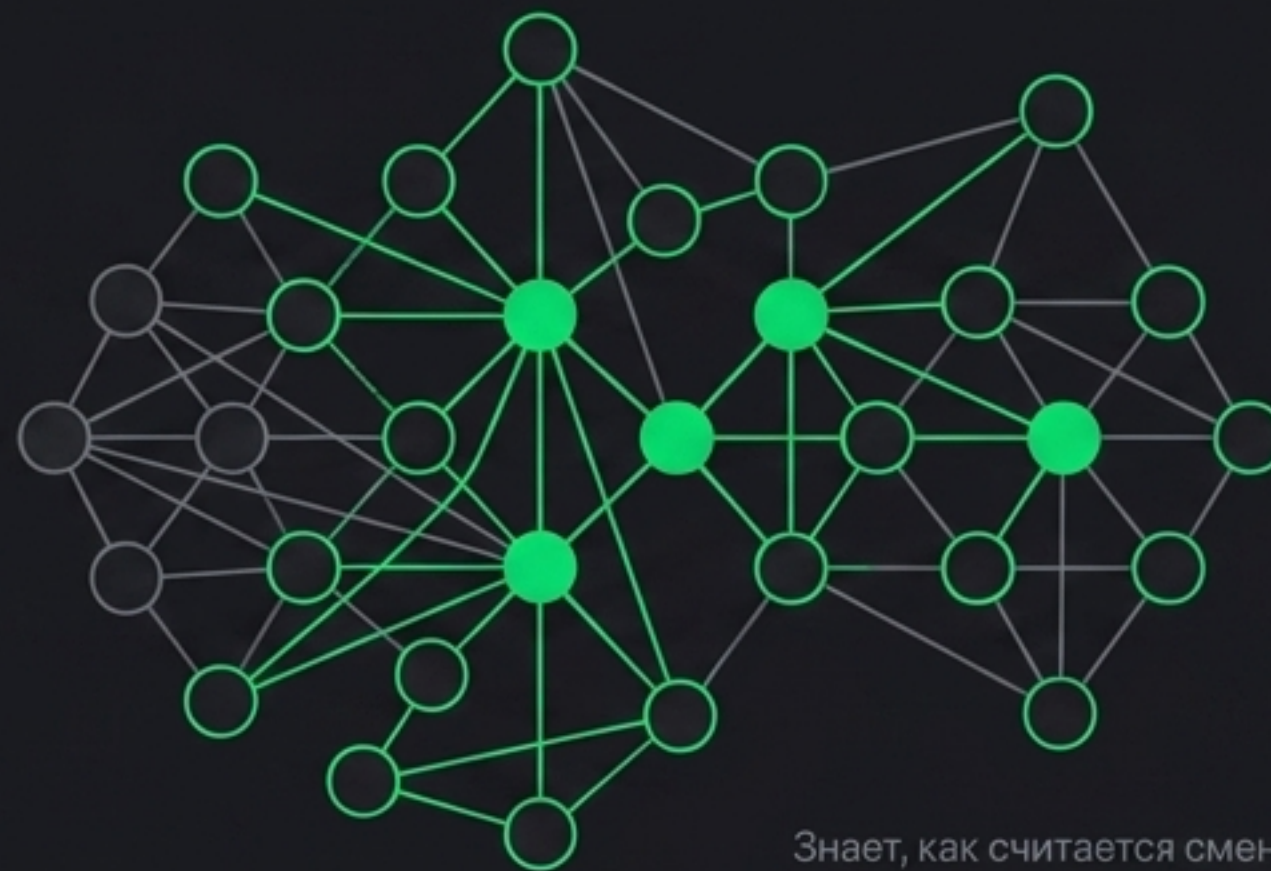
Структурное преимущество. Новый поставщик не сможет получить эквивалентный набор данных быстрее, чем за квартал реальной работы.

Это не выгрузка из CRM или лог 1С. Это связка «выбранное действие → измеренный результат» в реальном контексте бизнеса. Их нельзя унести одной кнопкой.

От шаблона к продукту за 6 месяцев



ОБЩАЯ СТАРТОВАЯ СХЕМА (МЕСЯЦ 1)



Знает, как считается смена, виды возвратов, отличия статусов.

КАСТОМНАЯ ОНТОЛОГИЯ (МЕСЯЦ 6)

По данным McKinsey, EBIT-эффект от AI требует переработки структуры данных. В AI-подписке схема пересобирается итеративно. Заменить поставщика означает согласиться на 4–6 месяцев работы менее точного агента, пока новая схема не нарастит ту же глубину узлов.

СЛОЙ 3: ВШИТЫЕ РЕГЛАМЕНТЫ

Настройки и инструкции агента

+

Неявное знание команды
(«у нас так принято»)

=

Единый операционный механизм

«*The most successful implementations use simple, composable patterns rather than complex frameworks.*» — Anthropic

Ценность накапливается не в архитектуре модели, а во вживлении простых блоков в процесс. Происходит переход от инструмента к РОЛИ.

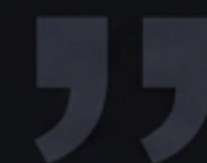
Заменить этот слой — значит перепродавать роль внутри компании заново и заново обучать команду границам эскалации.

СИНТЕЗ СЛОЁВ УДЕРЖАНИЯ

СЛОЙ	ЧТО НАКАПЛИВАЕТСЯ	ПОРОГ ЦЕННОСТИ	СТОИМОСТЬ ВОССОЗДАНИЯ
Данные «решение → исход»	Пары «действие → результат»	~1000 за 90 дней	Квартал реальной работы (нельзя ускорить)
Доменная схема	Сущности и связи вертикали	~3 месяца	4–6 месяцев работы менее точного агента
Вшитые регламенты	Неявные правила и автономия	К концу первого года	Перепродажа роли внутри организации



Increasing customer retention rates by 5% increases profits by 25% to 95%.



— Fred Reichheld (Bain)

Удержание в SaaS

(Продление контракта)

vs

Удержание в AI

(Продление контракта × Накопление данных)

Эффект работает агрессивнее, чем в классическом ПО. Каждый удержанный месяц делает следующий структурно более ценным. Если ценность только в промпте (высокая prompt portability) — клиент уйдёт к дешёвому аналогу. Если ценность в контуре — зависимость компаундируется.

Формула Асимметрии

NRR > 120% возможен ТОЛЬКО при структурной защите (глубокая интеграция), а не при широкой маркетинговой воронке.

Ценообразование «за месяц» к концу года критически занижает реальную ценность контракта.

Прагматичный Тест Часов

Часы на воссоздание интеграции с нуля

Часы использования текущей командой

Если коэффициент > 3, защита существует. Можно индексировать цену без сопротивления. Если < 3, вы строите уязвимую услугу.

Аудит контура (90 и 180 дней)

- ✓ Объём накопленных пар «решение → исход».
- ✓ Изменения в доменной схеме данных за период.
- ✓ Список регламентов, перенесённых в автономию агента.

Если поставщик не может ответить цифрами — вы покупаете разовую услугу, отказ от неё ничего не стоит. Если накопление задокументировано — заменить сервис через год будет дороже, чем продлить. Цена входа перестаёт быть равна цене выхода.

Что ломает эту асимметрию?



Текущий статус

Медианный NRR AI-native B2B остаётся >120% на горизонте 18-24 месяцев. Три слоя работают как монолитная защита.



Угроза: Стандарты экспорта

Чем больше готовых каналов миграции истории «решение → исход» между контурами, тем быстрее рушится первый барьер выхода.

Пока стандарты не сформированы, архитектурная сила полностью на стороне поставщика с накопленным контуром.

EXECUTIVE SUMMARY

01

Цена подписки стабильна, но стоимость замены к 12-му месяцу вырастает в 3–5x из-за накопления контура.

02

Переключательные издержки состоят из трёх компаундирующихся слоёв: данные исходов, доменная схема, вшитые регламенты.

03

Для фаундеров NRR 120%+ обеспечивается исключительно глубиной интеграции контура, а не переносимыми промптами.

04

Для руководителей оценка подписки спустя полгода должна базироваться на темпах накопления структурной архитектуры, а не на сравнении прайс-листов.