

ПРОЗРАЧНАЯ ЦЕНА ПОБЕЖДАЕТ УМНУЮ УМНУЮ МОДЕЛЬ

Почему математически безупречная оплата за результат проигрывает фиксированному прайсу, и как психология риска определяет победителя.

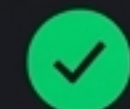
ОПЛАТА ЗА РЕЗУЛЬТАТ (Outcome-based)

RECONNECT

8 000 ₺/мес
+ 400 ₺ за лид

Идеальная юнит-экономика. Клиент платит только за реальную пользу.

ФИКСИРОВАННАЯ ЦЕНА



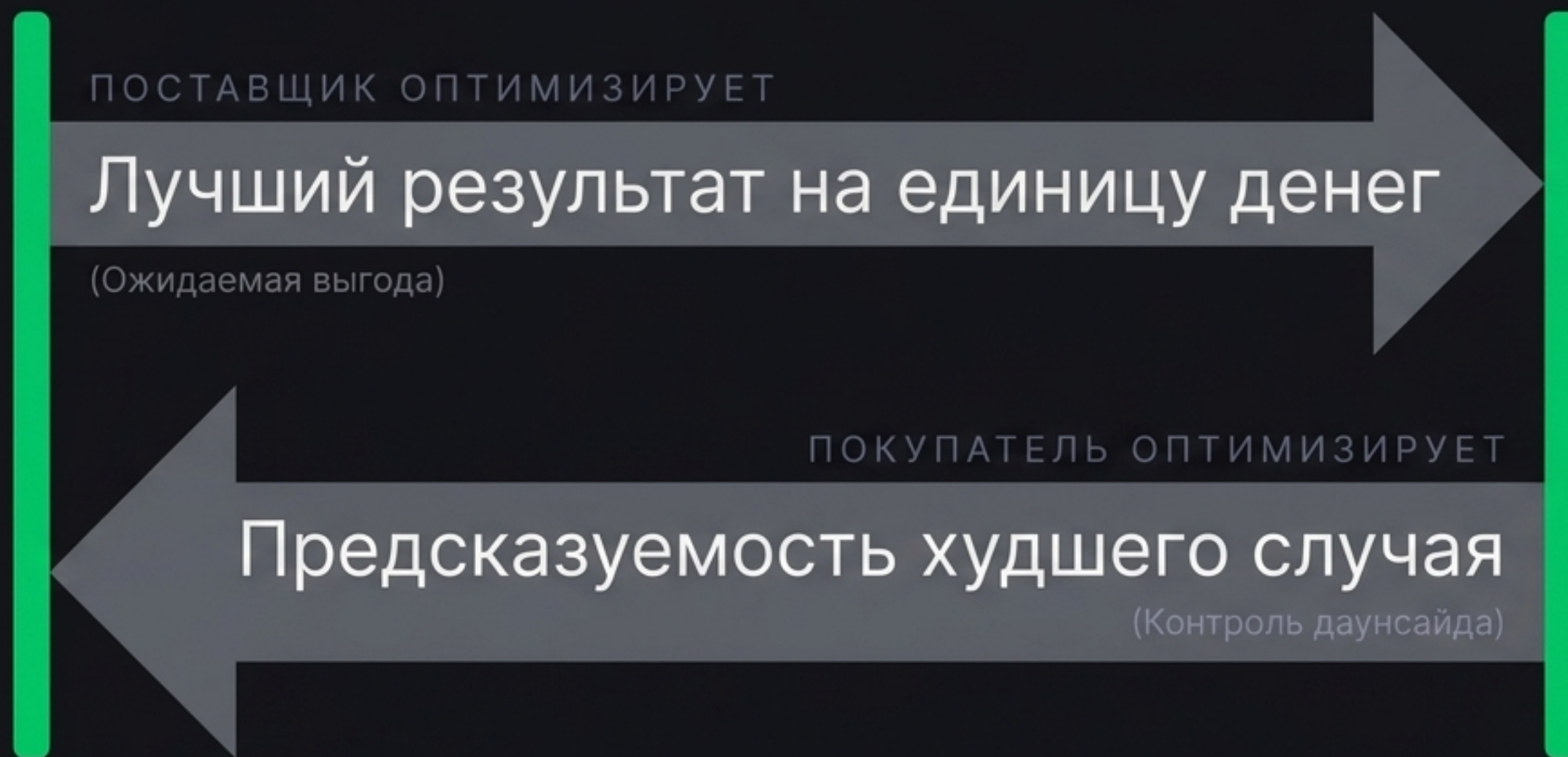
ANDES AI

28 000 ₺/мес
за работа

Идеальная юнит-экономика. Клиент платит только за реальную пользу.

Вендор предлагает платить только за результат. Нетехнический собственник раз за разом выбирает платить «вслепую» за подписку. Это не иррациональность.

СТОЛКНОВЕНИЕ ДВУХ ОПТИМИЗАЦИЙ



Выигрывает та модель, которая снимает страх,
а не та, что обещает максимальную выгоду.

ЦЕНА КАК СИГНАЛ ОПАСНОСТИ

Оплата за результат (Outcome-based)

Поставщик берёт деньги только после достижения измеримого исхода. Верхняя граница открыта.

ТИП ОПЛАТЫ

Прозрачная цена (Фикс с потолком)

Покупатель до подписания знает точную сумму или её жесткую верхнюю границу.

ТИП ОПЛАТЫ

Непрозрачная цена

Зависит от переменных («посчитаем по факту», «зависит от...»)

ТИП ОПЛАТЫ

«Неспособность посчитать потолок расхода для малого бизнеса — это не неудобство, это сигнал опасности».

АНАТОМИЯ ПРОВАЛА OUTCOME-BASED

ДАННЫЕ BOSTON CONSULTING GROUP (2025)

47%

Не могут определить чёткий измеримый результат, на который можно повесить оплату.

36%

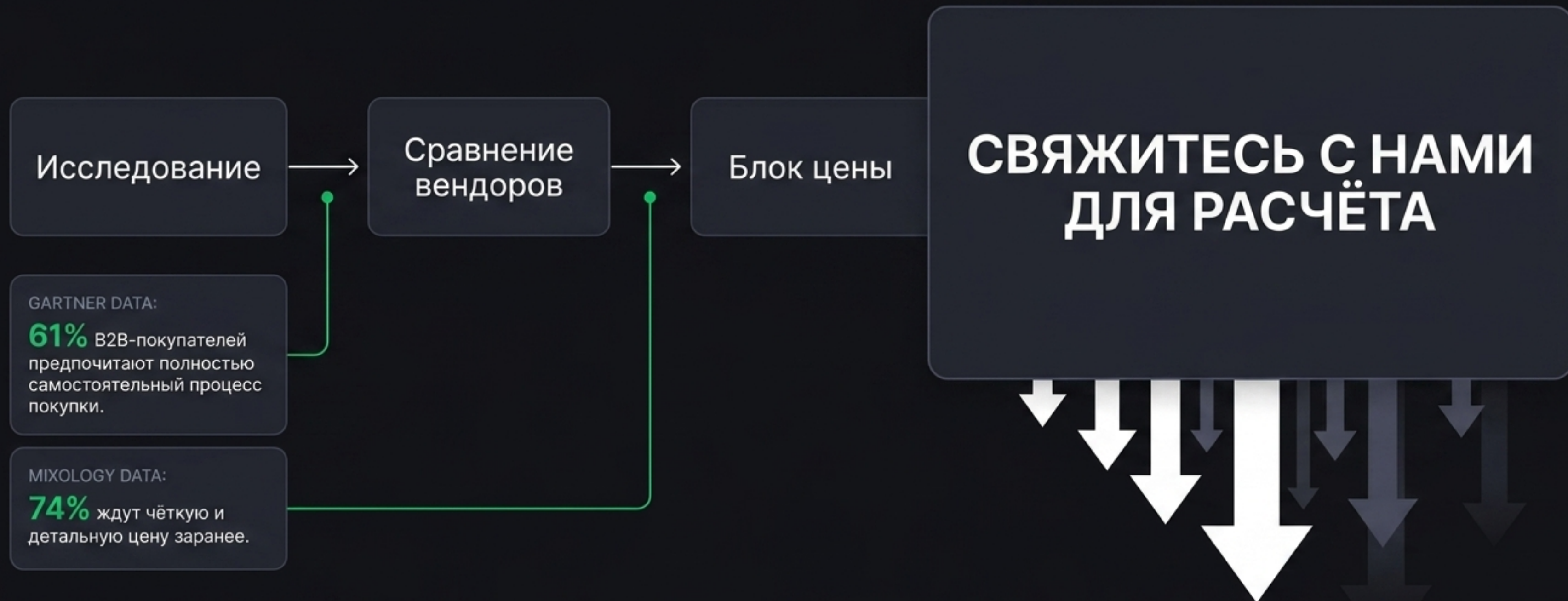
Боятся непредсказуемости итоговой цены при результат-модели.

24%

Признают, что результат зависит от факторов вне контроля поставщика (сезонность, конкуренты).

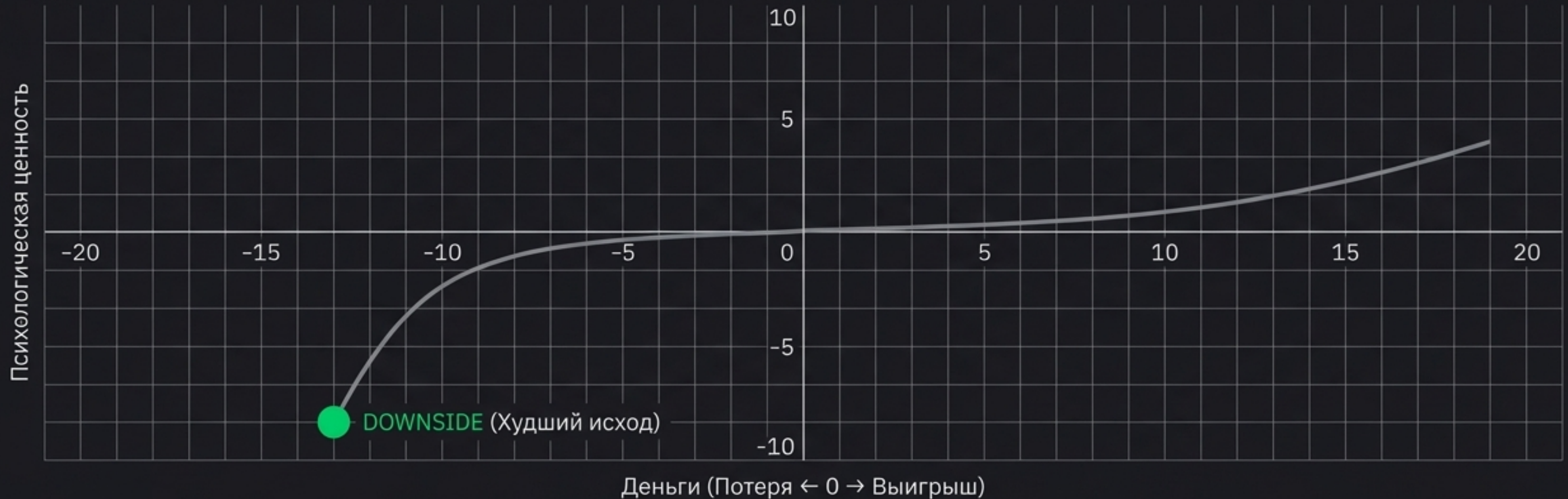
Оплата за результат рассыпается ещё до обсуждения ставки.
Почти половина физически не может назвать метрику.

РАЗРЫВ ВОРОНКИ: ЛОВУШКА СКРЫТОЙ ЦЕНЫ



Отсутствие публичной цены — это не премиальность.
Это вылет вендора из self-serve воронки.

РИСК УБЫТКА — ЭТО И ЕСТЬ ПРОДУКТ



У владельца СМБ один кошелёк и нет портфеля проектов для усреднения рисков. Проигрыш в единичной сделке ощущается несимметрично тяжелее равного выигрыша. Он покупает не ожидаемую выгоду, а гарантию вниз.

КОНТРОЛЬ ВАЖНЕЕ ТЕХНОЛОГИИ

QUICKBOOKS DATA

Собственники малого бизнеса формулируют ценность AI через снижение собственной нагрузки и контроль над операцией, а не через абстрактную отдачу на вложение (ROI).

GALLUP DATA

Выгоды AI ощущаются на уровне отдельных, ограниченных задач, а не как трансформация всей организации.

Человек, который ценит контроль выше технологии, не отдаст контроль над собственным счётом в обмен на статистически лучшую цену.

АРХИТЕКТУРА ВЫБОРА: ДВЕ МОДЕЛИ

ПАРАМЕТР	ПРОЗРАЧНАЯ ЦЕНА (ФИКС + ПОТОЛОК)	ОПЛАТА ЗА РЕЗУЛЬТАТ (OUTCOME-BASED)
Что оптимизирует	1 Предсказуемость даунсайда	1 Ожидаемую выгоду
Верхняя граница счёта	2 Известна до подписания ●	2 Открыта, зависит от объёма
Кто несёт риск переменности	3 Поставщик	3 Покупатель
Кому выгоднее в среднем	4 Поставщику	4 Покупателю
Кому спокойнее	5 Покупателю ●	5 Поставщику

Прозрачная цена «лучше» для тех, у кого каждая сделка — единичное событие с одним бюджетом.

THE SALES TRAP

**«Чем убедительнее
вы продаете выгоду,
тем прозрачнее
делаете риск.»**

Доказывая блестящую математику «оплаты за результат», грамотный продавец одновременно доказывает клиенту, что результат зависит от исхода, которым поставщик не управляет полностью. Хорошая математика выгоды = хорошая математика риска.

РЕПУТАЦИОННЫЙ СЛОЙ (СКРЫТЫЙ ФАКТОР)

СЦЕНАРИЙ: БЕЗОПАСНЫЙ



ФИКСИРОВАННЫЙ РАСХОД

Легко объяснить партнеру или бухгалтеру. «Я потратил ровно столько, сколько обещал.»

Защищает репутацию.

СЦЕНАРИЙ: ОПАСНЫЙ

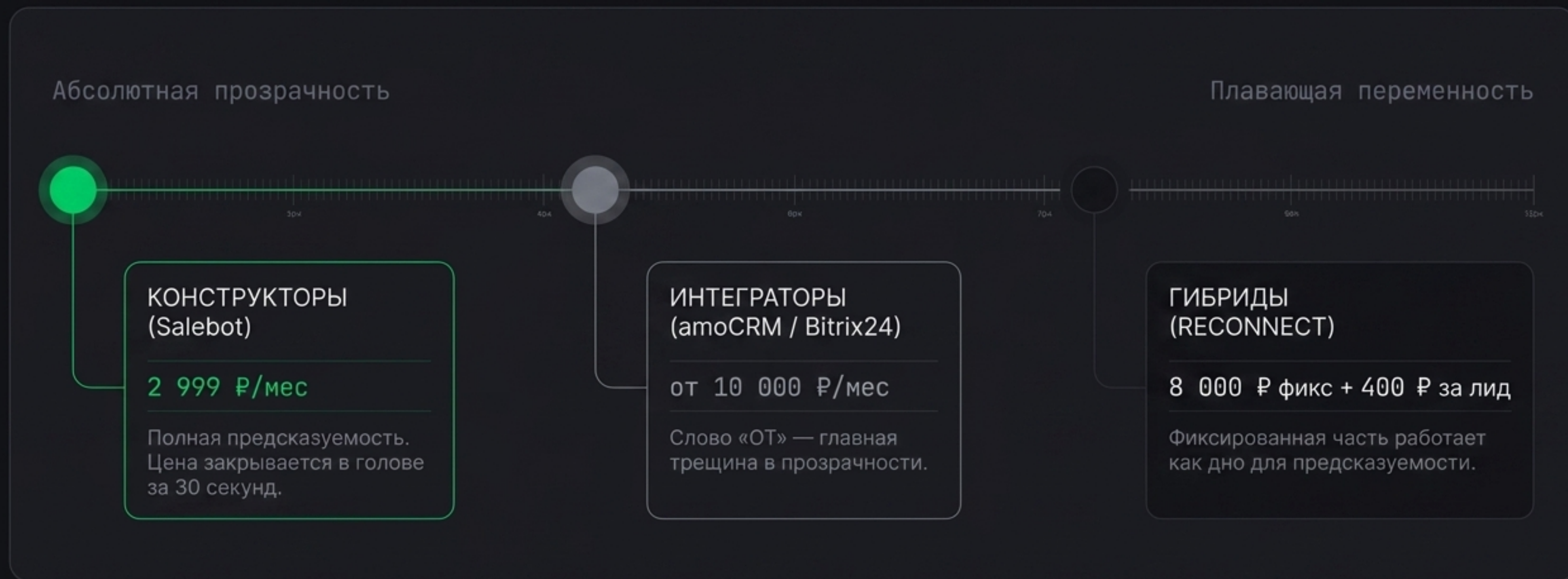


ПРЕВЫШЕНИЕ ПО OUTCOME-МОДЕЛИ

Объяснить счет, выросший втрое («потому что так легла модель») — значит признать некомпетентность и подписание того, чего не понимал.

Лицо, принимающее решение, распоряжается бюджетом и несет за него личную ответственность перед бизнесом.

ЛАНДШАФТ РЫНКА (РОССИЯ)



PLAYBOOK ПОКУПАТЕЛЯ

1

Посчитайте худший сценарий.

Возьмите оплату за результат и рассчитайте максимум обращений/действий за месяц.

2

Оцените страх.

Если предельная цифра устраивает — ваш страх был о неизвестности, а не о деньгах.

3

Задайте один вопрос поставщику:

«НАЗОВИ МНЕ ПОТОЛОК».

Тот, кто уходит от прямого ответа, продает не гибкость, а неготовность отвечать за результат.

АРХИТЕКТУРА ИДЕАЛЬНОГО ОФФЕРА

1. ПРОДАЖА ПОТОЛКА

Выше этой суммы счет не уйдет.

2. ОБЪЯСНЕНИЕ ВЫГОДЫ

Пространство внутри. Насколько счет будет ниже в хорошем сценарии.

3. ФИКСИРОВАННОЕ ДНО

Базовый платеж для покрытия издержек вендора.

Первый продаваемый артефакт — не ставка, а потолок.

СИГНАЛ 2026 ГОДА

- **Выиграет тот, кто научится упаковывать оплату за исход как «фиксированный максимум плюс возврат».**

Пока рынок продает результат через выгоду, он упирается в психологию риска. Прозрачная цена с потолком останется тем, что выигрывает сделку, даже если она проигрывает в калькуляторе.