

ВЕБ-СТУДИЯ «ТВОЙ СТАРТАП»

ВЫСОКИЙ ЧЕК (B2B)

ЗАПУСК С НУЛЯ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ОПЫТ

Как запустить веб-студию без бренда, вытянуть контрактов на 4 млн ₽ в первый год и понять, что искусство уходить красиво — ценнее любых денег

✗ ТОЧКА А (АМБИЦИИ И СТАРТ)

БРЕНД И ДОВЕРИЕ **Отсутствовали**ЦЕЛЕВОЙ ЧЕК **Проекты 400к+**СТАТУС **ООО с нуля (2020 год)**

Мы мечтали делать сайты, которые могли бы конкурировать с Лебедевым. Открыли студию, я вложил в запуск и отдал всех своих клиентов. Нужен был управляемый поток заявок с высоким чеком.

✓ ТОЧКА Б (РЕЗУЛЬТАТ И ВЫХОД)

СУММА КОНТРАКТОВ **3 700 000 ₽**ПРОЕКТОВ В ПОРТФЕЛЕ **~15 сайтов**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ **25-30%**

В 2022 году из-за кризиса контракты посыпались, начались конфликты. Мое мнение потеряло вес, и я вышел из бизнеса без претензий, отдав всё партнерам. Студия живет до сих пор.

АРХИТЕКТУРА ЗАПУСКА И ПАРТНЕРСТВА

1 Глубокая семантика
Собрали ~7 000 ключей. Отказались от соцсетей в пользу узких B2B-запросов в Яндекс.Директе, чтобы сразу бить в высокий чек.

3 Масштабирование
Мы выстроили рентабельность 25-30% при среднем чеке в 250 000 ₽. Студия получила не просто выручку, а базу лояльных клиентов.

2 Ручные продажи
Я часами слушал звонки партнера и разбирал ошибки. Были и факалпы (мем «Ну, удачного полета» со сбросом вызова), но это классика старта.

4 Искусство уходить
После 24 февраля 2022 года бюджеты заморозились. Я не стал держаться за кресло, просто вышел красиво и двигаюсь дальше.

200 000 ₽

РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ

~4 млн ₽

СУММА СДЕЛОК (1 ГОД)

~3 500 ₽

СТОИМОСТЬ ЛИДА (CPL)

250 000 ₽

СРЕДНИЙ ЧЕК ПРОЕКТА

Даже с ограниченным бюджетом можно заходить в высокий чек, если понимать спрос. Этот кейс научил меня главному: **партнерство работает до определенного этапа — и это нормально.**