

image not found or type unknown



Эссе

У меня небольшая компания, мы предоставляем консалтинговые и бухгалтерские услуги. Я не ставлю перед собой задачи расширения, мне нужен был эффективный бизнес: работаю мало, когда удобно и где удобно, но получаю прибыль не на бумаге, не в будущем, а каждый месяц. Рынок бухгалтерских услуг это рынок монополистической конкуренции, эластичность спроса я оцениваю как низкую, сдавать отчетность нужно в любом случае, быстро переключиться на другую компанию, оказывающую бухгалтерские услуги, довольно сложно – и технически, и психологически. Но цена за ведение бухгалтерского учета в месяц не может превышать месячной зарплаты хорошего бухгалтера, иначе плюсы аутсорсинга для клиента неочевидны. Все наши клиенты – это друзья, знакомые или друзья друзей, рекламой, продвижением мы не занимаемся. Эффекты нефункционального спроса нами не могут быть использованы, разве что в минимальном варианте «присоединение к большинству»: «бухучет моей компании ведет Светлана, я ей доверяю, мне ее рекомендовали, мои друзья обслуживаются у нее же...».

В консалтинговом бизнесе глупо устанавливать твердые тарифы на услуги, уже на первой встрече ты видишь, что это за клиент, готов ли он заплатить больше или готов только к минимальным расходам. И всегда можно пересмотреть ставку в сторону повышения или понижения, чтобы не упустить ни выгоду, ни клиента. Это ценовая дискриминация 1 степени – индивидуальный торг. Ценовую дискриминацию 2 степени применять в этом бизнесе можно, но я лично редко это практиковала, иногда давала скидку за количество фирм, отданных на обслуживание, но обычно довольный клиент дает объем и без дополнительной скидки.

Ограничительная торговая практика в нашем бизнесе на мой взгляд невозможна. Разве что скидка за совокупный объем и, может быть, связанные товары: если мы ведем вашу фирму, то вы должны подключить ее к СБИСС (СКБ Контур и пр..) через нашего уполномоченного представителя.