

26

Лучший год
в нашей жизни)



Nimax Digital Agency
Основатель, Никита Михеенков



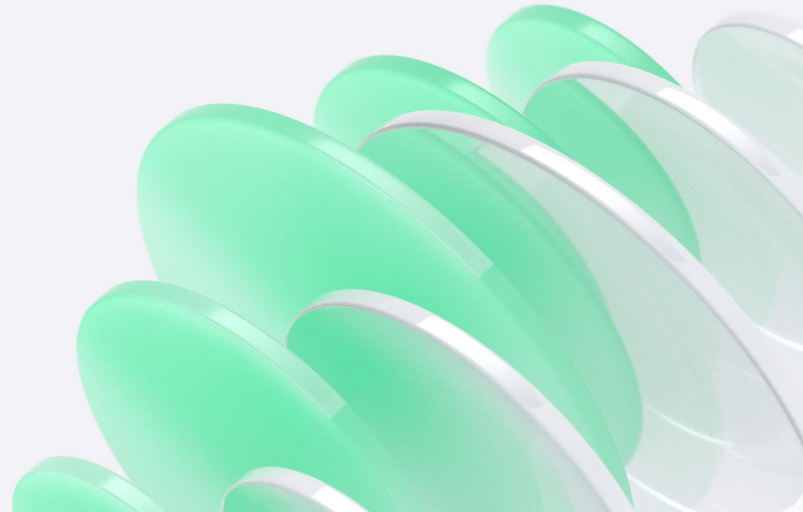


150M
200M
70

- Branding
- Creative
- Performance
- UX/UI

CEO → Фаундер

На пенсии) Веду канал про Nimax, про Португалию, выступаю, консультирую, встречаюсь с интересными людьми и думаю, что делать дальше

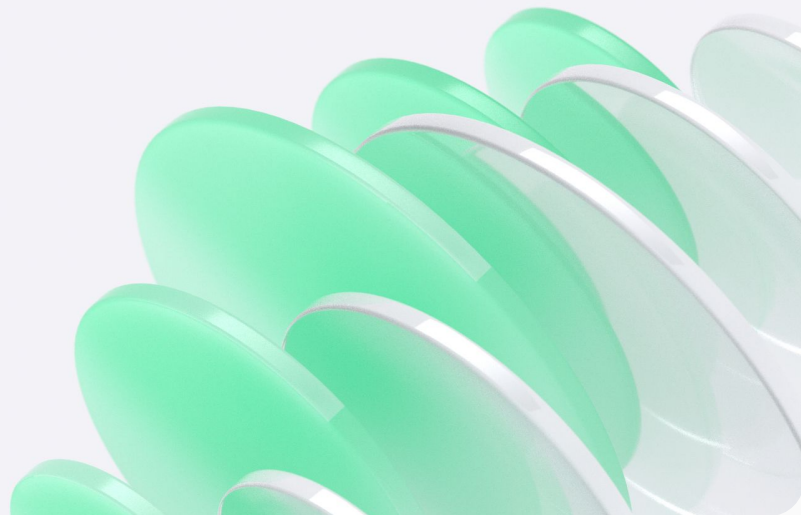


Контекст и сложности на рынке

**Налоговая реформа
очень не вовремя**

- Сразу после сложного 2025 год.
- Рынок не пришел в себя, у многих Q 3-4 сложные.
- Упала рентабельность, продажи и лиды.
- Кредитная ставка высокая и это надолго.
- Только налогов нам не хватало (
- Хорошо только в HR

Самое важное про налоговую реформу:
если не затронет вас, то затронет
ВАШИХ КЛИЕНТОВ



Что агентствам делать?

Как адаптировать
бизнес к налоговой
реформе

- Фокус на эффективности: процессы и управление.
- Сушка компании: ничего лишнего.
- Авто/AI-матизация всего.
- Сокращать ФОТ и постоянные расходы.
- Чем больше штат, тем выше риски.
- Альтерн. налоговые режимы + лег.оптимизация.
- Трансформация агентства с минимизацией постоянных затрат и обязательств.

ФОТ становится токсичным

К лету начинаем худеть осенью

- Рост налогов и социальных взносов делает большой оборот и ФОТ угрозой.
- Увольнения по сокращению, вместо по договоренности, повышает риски и хрупкость бизнеса.
- В итоге большие агентства с толпами людей — худшая конфигурация бизнеса.
- Оптимизация численности и переход к более лёгким, гибким структурам.

Усиление налогового контроля

Государство усиливает курс на собираемость налогов и автоматизацию контроля

- Агентский рынок оптимизирует (
- Технологический прогресс ФНС делает “схемы” крайне уязвимыми.
- Типовые модели оптимизации под микроскопом.
- Переход в серые модели опасен.
- Лучше идти в белизну, даже с потерей масштаба.
- Период, когда осторожность и соответствие правилам становятся критически важными.

Что делаем в Nimax?

У нас с 1 декабря
добавляется
950 тыс. налогов

- Рост цен +20%.
- Остановка найма.
- Сокращение на 4-5 сотрудников.
- Работа над эффективностью процессов.
- Усиление в продажах и маркетинге.

AI – возможность и/или угроза

Большинство агентств уже внедрило AI «лоскутно» на точечные задачи. Что дальше?

- Полный перенос функций в AI, отказ от кожаных)
- Автономные производственные процессы, выполняемые AI.
- Работа, выполняемая на уровне, ранее технически недоступном.
- Реинжиниринг агентства вокруг возможностей AI.
- Главная угроза: инхаус-команды быстрее и глубже внедряют AI, чем агентства.

Угроза инхауса

Миграция проектов между инхаусами и агентствами

- 10 лет наблюдается устойчивая тенденция ухода проектов в инхаус.
- Крупные компании формируют сильные внутренние команды и уменьшают потребность в агентствах.
- Новая проблема: инхаус-специалисты имеют больше времени на внедрение AI под конкретные процессы своей компании.
- Рост налогов и социальных взносов может вернуть импульс аутсорсу и аутстафу.
- Защита в уникальности и экспертное владение AI.

Трансформация агентств

Агентство как центр компетенций и менеджмента

- Агентства в РФ: большие, диверсифицированные со своим производством.
- Агентства в мире: компактные, экспертные, нет обязательств.
- Агентство как агентство (посредник).
- Агентство как центр компетенций и РМ.
- Компактные агентства: минимизация адм.расходов и менеджмента, ФОТ, рисков, внимания ФНС.
- Вместо гонки за масштабом — устойчивость, рентабельность и контролируемые риски.

Компактные форматы агентств

Очевидный кризис модели заставит нас пересматривать формат и модель бизнеса

- Рынок застрял в старых моделях: ограниченный набор конфигураций, подрядный метод.
- Я ожидаю бум микро-агентств, «артельных» структур.
- Агентств одного человека.
- Агентств-консультантов (голова, а не руки).
- Агентства на образовательной модели.

Это движение сближает рынок с европейским и американским опытом, где высокая налоговая нагрузка давно формирует компактные форматы.

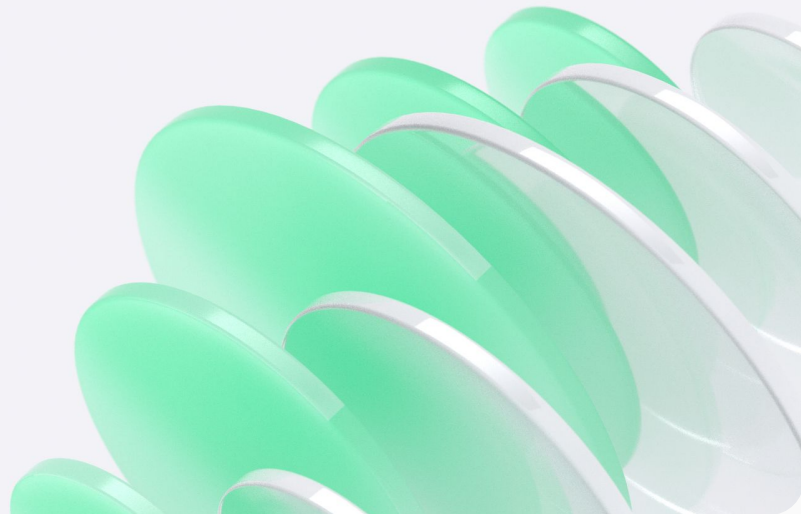
Новые форматы агентств

Поиск новых моделей, гибридизация и экспериментальные форматы

- AI-продакшены.
- Агентства, внедряющие AI.
- Агентства-консалтеры, исследователи.
- Коучинг, стратегирование, клиентов.
- Агентства-платформы, маркетплейсы, клубы.
- Трансформация в продукт/сервис
- Редкая узкая экспертиза

Возможностей много — рынок открыт для новых конфигураций от молодых команд.

Эффективность + жесткость
Мощные продажи + большие клиенты
Можный маркетинг + нишевание



Зарабатывать здесь и сейчас

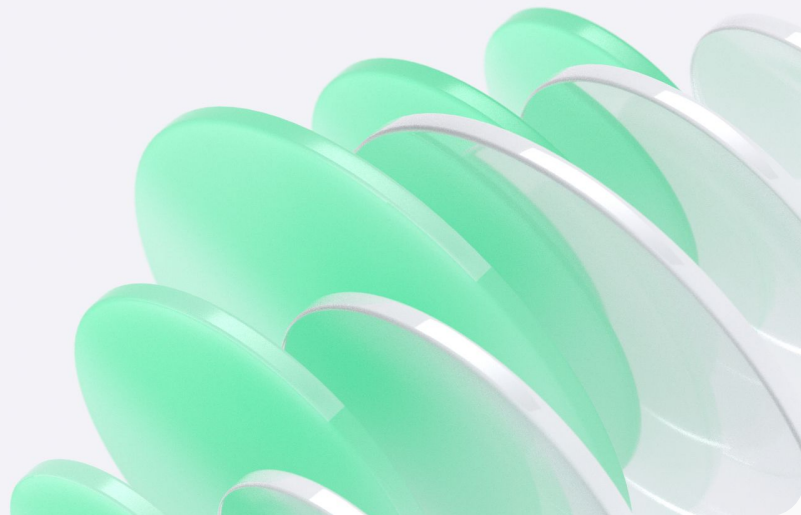
Кризис затянулся.
Продолжать ждать
«улучшений»
бессмысленно

- Переждать — неправильная стратегия.
- Важно зарабатывать здесь и сейчас, адаптируясь к реальности.
- Настроение и энергия руководителя становятся критически важными факторами выживания.
- Активная трансформация и новые форматы позволяют оставаться в игре.

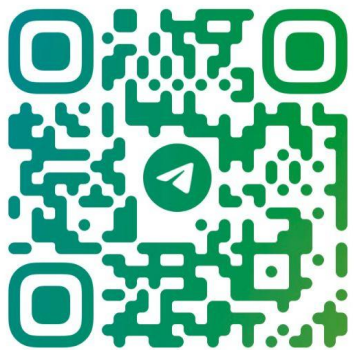
Рекламный рынок остаётся возможностью,
но только при высочайшей адаптивности.

Мир изменился.

Самое время переизобрести себя
и свою компанию



Спасибо!



@MIKHEENKOVNEWS

Подписывайтесь на канал [«Сломай и сделай нормально»](#)

