



// материал для отдела продаж • 2026

Как продавать RNM

Что говорить владельцу бизнеса, как считать цену и как отвечать на три главных возражения.

// содержание

Что внутри

01

Клиент и его боль

Кому продаём, чего он боится и сколько ему стоит бездействие.

02

Оффер и цена

Что входит в подписку, тарифы и расчёт против штата.

03

Возражения и закрытие

Три реплики, которые слышно чаще всего, и цель встречи.

// раздел

01 Клиент и его боль

Слайды 04-06

Что мы продаём

Не проект по ТЗ. Команду, которая ведёт продукт клиента, — **по цене одного разработчика.**

формат

Подписка с фиксированной ценой в месяц.
Любые задачи внутри неё.

вход

ТЗ не требуется. Объём и срок первой версии фиксируем до старта.

что внутри

Разработка, серверы, мониторинг 24/7, бэкапы и менеджмент.

права

Код и права на решение — у клиента по договору с первого дня.

Кому продаём и кому нет

наш клиент

Малый и средний бизнес, собственник принимает решение сам

Продукт нужен для работы бизнеса, а не «на всякий случай»

Есть процессы, которые сейчас держатся на людях и таблицах

Готов платить каждый месяц за результат, а не за часы

мимо нас

Нужна разовая мелкая доработка на пару дней

Ищут самого дешёвого исполнителя и сравнивают по ставке за час

Внутри нет никого, кто отвечает за продукт со стороны клиента

Требуют фикс-прайс на год вперёд по неизвестному объёму

Четыре боли клиента

боль

Платишь месяцами — а продукта нет

что отвечать

Фиксированная цена в месяц, любая задача внутри неё.
Смотрите не на счета, а на работающий продукт.

боль

Нет готового ТЗ — требования появляются на ходу

что отвечать

ТЗ не нужно: сами превращаем задачи бизнеса в план работ, требования могут меняться.

боль

Страх застрять: «дайте ещё денег и месяц»

что отвечать

Открытого счётчика часов нет. Цена в месяц фиксированная, код у клиента с первого дня.

боль

Не хочется нанимать команду и возиться с серверами

что отвечать

Команда, серверы, мониторинг 24/7 и бэкапы уже внутри подписки.

// 07 • аргумент

Цена бездействия

У «и так работает» тоже есть цена — просто она не приходит счётом в конце месяца.

- 01

Заявки теряются по пути

Клиент написал в WhatsApp, никто не перезвонил — заявка ушла к конкуренту.

- 02

Люди делают работу программы

Перенос данных из таблицы в таблицу, ручные счета и отчёты — каждый месяц.

- 03

Решения принимаются вслепую

Цифры собираются вручную и опаздывают: к моменту решения описывают прошлое.

- 04

Рост упирается в людей

Больше клиентов — больше сотрудников. Расходы растут вместе с выручкой.

// раздел

02 Оффер и цена

Слайды 09–14

// 09 • offer одной фразой

«Вы получаете опытную команду по цене одного разработчика — она разбирает задачи, собирает, выпускает и держит продукт в рабочем состоянии, пока вы занимаетесь бизнесом».

говорить своими словами, но без слов «проект», «смета» и «ТЗ»

// 10 • состав

Что входит в подписку

Выделенная команда под продукт: разработка, ревью кода, тесты

Инфраструктура под ключ: серверы, бэкапы, мониторинг 24/7, обновления

Прозрачность: клиент видит задачи, статусы и сроки — без «чёрного ящика»

Проектный менеджмент по необходимости — уже внутри подписки

ИИ

ускоряет рабочий цикл

24/7

мониторинг и бэкапы

1 мес

до первого результата

100%

кода — клиента

Четыре шага сделки

01

Контакт

Заявка или сообщение в WhatsApp — отвечаем в тот же день.

02

Разбор задач

Бесплатно разбираем, что нужно бизнесу. ТЗ не требуется.

03

Оценка этапа сборки

Фиксируем, что войдёт в первую версию и когда она выйдет.

04

Подписка на ведение

Продукт живёт и развивается за фиксированную сумму в месяц.

✓ если после разбора клиент решит не работать — план сборки останется у него бесплатно

Тарифы

Поддержка

Продукт уже есть, нужно, чтобы он стабильно работал

- + Правки и обновления
- + Мониторинг 24/7
- + Бэкапы

490 000 ₮ /мес

Развитие

чаще всего

Продукт есть: нужно развитие, интеграции и поддержка

- + Веб-приложение
- + Всё из «Поддержки»
- + Новые функции каждый месяц
- + Интеграции 1С / CRM / платежи

990 000 ₮ /мес

Рост

Проект с нуля и нужен быстрый темп сразу по нескольким направлениям

- + Всё из «Развития»
- + Параллельные потоки задач
- + Продуктовый менеджмент
- + Приоритет в очереди

2 490 000 ₮ /мес

окончательная цена уточняется на разборе — под продукт и объём задач • минимальный срок 3 месяца

// 13 • расчёт

Свой разработчик в штат против подписки

один senior-разработчик в штат

Зарплата на руки	от 1 500 000 ₸
Налоги и отчисления	≈ 400 000 ₸
Оборудование, отпуска, подбор	≈ 150 000 ₸
Итого, gross	≈ 2–2,5 млн ₸

И это один человек — без подмены на время отпуска и без гарантии, что он не уйдёт через полгода. Оценка по рынку Казахстана на 2026 год.

подписка RNM

Команда, серверы, мониторинг 24/7, бэкапы и менеджмент

Не один человек, а вся сборочная линия — за фиксированную сумму в месяц.

от 490 000 ₸ /мес

Обычный аутсорс против RNM

	обычный аутсорс	аутсорс RNM
старт	Большая смета вперёд	Старт по подписке
оплата	Счётчик часов растёт	Фиксированная цена в месяц
T3	Нужно готовое T3	Не нужно — ведём сами
инфраструктура	Забота клиента	Серверы и мониторинг в подписке

// 15 • кейсы

Кейсы

ZenVibe — helpdesk для Email и WhatsApp

Письма и сообщения WhatsApp превращаются в тикеты и проходят через понятный процесс обработки командой.

Next.js • Email • WhatsApp

AProva — согласование заявок

Внутренняя система согласований. По этому кейсу готов поручиться генеральный директор ТОО qCloudy.

Web app • Процессы • Роли

Heroboard — управление разработкой для людей и AI-агентов

Разработчик, команда и AI-агент работают с одним бэклогом и собирают готовую работу в релизы.

Next.js • TypeScript • PostgreSQL • MCP

Отрасли, где у нас уже есть опыт

B2B-торговля, образовательные платформы, финтех, travel и внутренние системы для бизнеса.

rnm.dev/keysy

Что говорят руководители

RNM умеет разложить сложную цифровую задачу на понятные этапы и довести продукт до рабочего результата. Для нас особенно важны были скорость команды и ответственность за весь процесс.

Мухтар Ильясов
директор Kundelik

Команда RNM быстро погружается в бизнес-процессы и предлагает решения, которые можно применять в ежедневной работе, а не только показывать на презентации.

Антон Ким
директор «Просто Бэк-офис»

С RNM удобно работать как с собственной продуктовой командой: есть прозрачность, понятный темп и фокус на конечном бизнес-результате.

Нурбек Садыков
генеральный директор T00 qCloudy

// раздел

03 Возражения и закрытие

Слайды 18–23

«Хотим фикс-прайс за проект, а не подписку»

что за этим стоит

Страх открытого счётика и желание заранее знать итоговую сумму.

что отвечать

Фикс у нас есть — это цена месяца, и она не меняется от сложности задач. Что войдёт в первую версию и когда она выйдет, фиксируем до старта. Фикс-прайс за весь проект требует ТЗ, которого нет, и заканчивается доплатами за каждое изменение.

чего не делать

Не соглашаться на смету по неизвестному объёму и не обещать сроки без оценки.

«А если вы пропадёте — что будет с кодом?»

что за этим стоит

Страх зависимости от подрядчика и потери того, за что уже заплачено.

что отвечать

Код и права на решение — ваши по договору с первого дня. Аккаунты в App Store и Google Play оформляем на вашу компанию. Минимальный срок 3 месяца, дальше пауза или уход с предупреждением за месяц: инфраструктуру переносим в рамках тарифа. Работаем официально через ТОО «RNM KZ», участник Astana Hub.

чего не делать

Не отвечать общими словами про доверие — только договор, права и сроки выхода.

«Дорого, у нас нет такого бюджета»

что за этим стоит

Чаще не отсутствие денег, а непонятная отдача. Уточните, с чем сравнивают.

что отвечать

Один senior в штат стоит 2–2,5 млн ₮ в месяц gross — и это один человек. Подписка начинается с 490 000 ₮ и включает команду, серверы, мониторинг и менеджмент. Начать можно с «Поддержки» и перейти на «Развитие», когда появится темп.

чего не делать

Не давать скидку в ответ на первое «дорого» и не урезать состав тарифа.

Вопросы на разборе задач

- 01 Какой процесс сейчас держится на людях и таблицах?
- 02 Где теряются заявки и деньги — на каком шаге?
- 03 Что уже пробовали и почему не сработало?
- 04 Какие системы должны обмениваться данными: 1С, CRM, платежи?
- 05 Кто со стороны бизнеса будет отвечать за продукт?
- 06 Что должно заработать в первую очередь и к какому сроку?
- 07 Сколько людей и часов сейчас уходит на эту работу руками?
- 08 Кто ещё участвует в решении и когда планируете начать?

// 22 • закрытие

Цель встречи

Согласие на бесплатный разбор задач —
30–60 минут разговора о бизнесе клиента.

Не подписанный договор, не выбранный тариф, не согласованная смета. Только следующий шаг с датой в календаре.

✓ разбор бесплатный и ни к чему не обязывает • план сборки остаётся у клиента

whatsapp +7 777 555 55 34

Шпаргалка

говорим

Команда, которая ведёт ваш продукт, по цене одного разработчика.

Фиксированная цена в месяц, любые задачи внутри неё.

TЗ не нужно. Код ваш с первого дня.

цифры

Свой senior в штат: $\approx 2\text{--}2,5$ млн ₸/мес
гросс за одного человека.

Подписка: 490 000 / 990 000 / 2 490 000 ₸
в месяц.

Минимальный срок 3 месяца. Первый
результат — за месяц.

не говорим

«Смета», «часы», «проект под TЗ».

Сроки и цену до оценки этапа сборки.

Скидку в ответ на первое «дорого».