



Рынок бухгалтерского аутсорсинга

- * Отраслевое исследование: рост, трафик, реклама, позиционирование и UX сайтов

Что показывает исследование

В выборке есть растущие компании, но качество цифрового сигнала сильно различается.

58

строк с сайтом в скрининге

33

компании в профильном ядре

11

текущих рекламных сигналов

12

доменов в UX-аудите
рейтингов

Главный отраслевой вывод: формальный ОКВЭД сам по себе не равен фактической услуге. После очистки ядра рынок показывает горячий спрос, но **отраслевые страницы, доказательства и лид-магниты используются неравномерно.**

Объект и методика

Исследование отвечает на вопрос: как устроен рост и цифровая упаковка компаний ОКВЭД 69.20.

Шаг	Что сделано	Результат
1	ОКВЭД 69.20 и проверка сайта	114 сырых строк → 58 строк с сайтами → 33 профильных
2	Рост 2025 к 2024	Топ-10 по % и топ-10 по приросту в ₽ из 25 финансово сопоставимых профильных строк
3	Реклама	Keys.so, приложенные выгрузки и рекламная выдача Яндекса
4	Сайт	Позиционирование, УТП, контакты и UX-признаки
5	Внешняя видимость	Similarweb public checker и Keys.so backlinks

Размер выборки и качество данных

Финальный список подходит для отраслевого сравнения, но не все строки одинаково надежны для вывода.

Что подтверждено

01

- 58 строк с сайтом
- 33 профильных компаний
- 50 телефонов и 48 email
- 9 рекламодателей из рекламной выдачи Яндекса

Что требует проверки

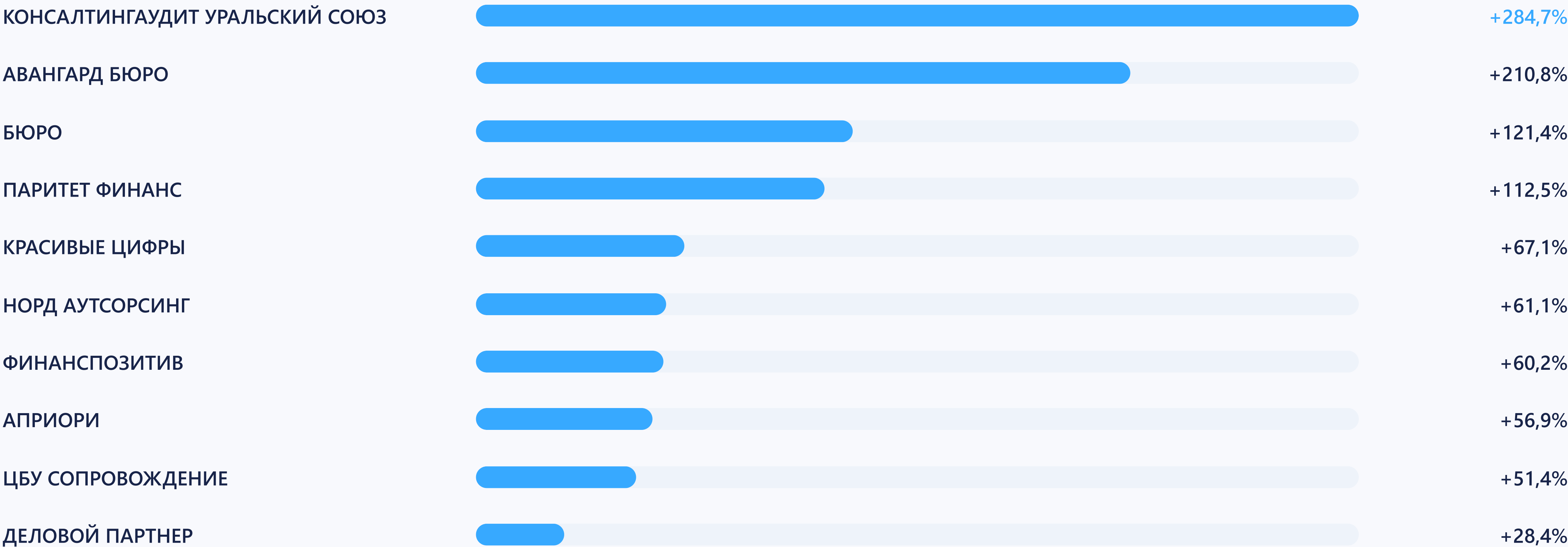
02

- 6 смежных профиля и 10 неподтвержденных
- 9 строки исключены из ядра
- 18 сайтов имеют технические или контактные риски
- Пустая строка в Similarweb не равна нулевому трафику

Правило чтения: **подтвердить связь домена с юрлицом, проверить телефон и дату рекламного сигнала.** Рейтинг помогает увидеть закономерности, но не заменяет проверку первоисточника.

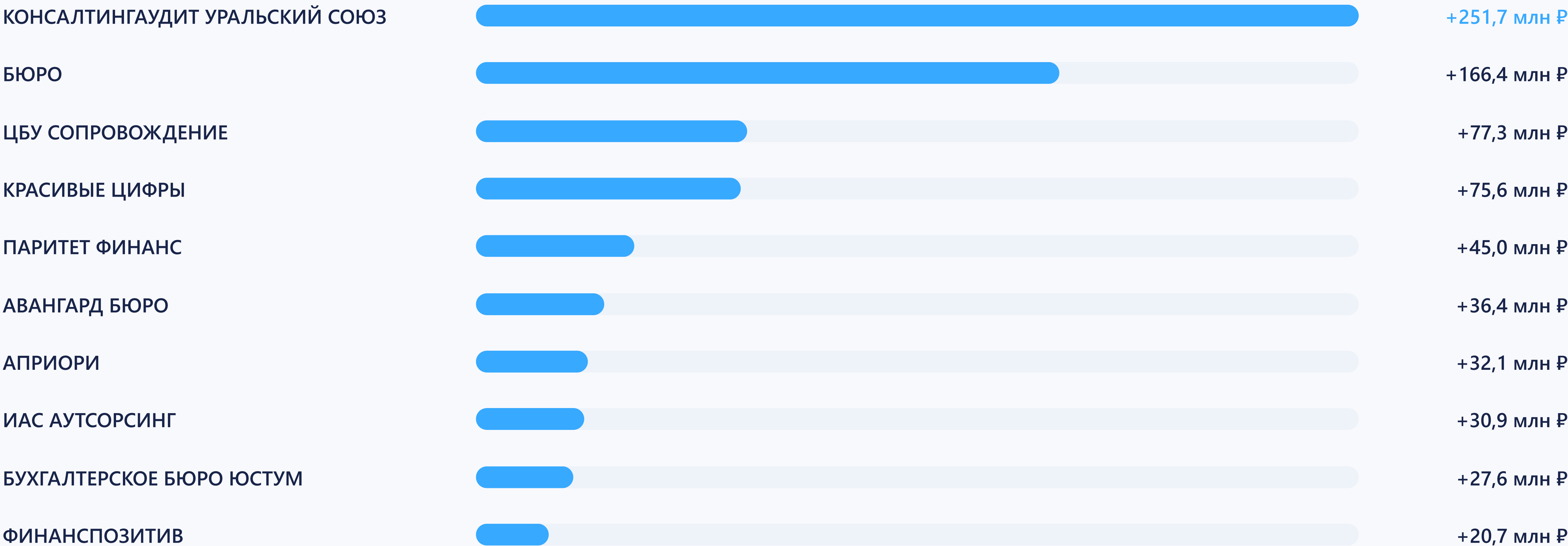
Топ-10 по процентному росту

Процентный рейтинг показывает скорость, но чувствителен к низкой базе 2024 года.



Топ-10 по абсолютному приросту

Рейтинг показывает, где в абсолютных рублях появился самый большой масштаб.



Следом: БЮРО +166 414 000 ₽ и ЦБУ СОПРОВОЖДЕНИЕ +77 267 000 ₽.

Пересечение двух рейтингов

8 компаний одновременно показывают скорость и заметный прирост в рублях.

В обоих списках

1	КОНСАЛТИНГАУДИТ УРАЛЬСКИЙ СОЮЗ	5	КРАСИВЫЕ ЦИФРЫ
2	АВАНГАРД БЮРО	6	ФИНАНСПОЗИТИВ
3	БЮРО	7	АПРИОРИ
4	ПАРИТЕТ ФИНАНС	8	ЦБУ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Только в одном рейтинге

По %:	НОРД АУТСОРСИНГ
По %:	ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР
По Р:	ИАС АУТСОРСИНГ
По Р:	БУХГАЛТЕРСКОЕ БЮРО ЮСТУМ

8 компаний пересекают два рейтинга — скорость и масштаб роста видны одновременно. Смежные и исключенные профили в этот вывод не попадают.

Процентный рост: компании 1–5

Первые места сочетают высокий темп, понятное предложение и разные уровни профилирования.

Компания	2025	Рост	Сайт / смысл предложения
КОНСАЛТИНГАУДИТ УРАЛЬСКИЙ СОЮЗ	340,1 млн ₽	+284,7%	uralsoyuz.ru • Аудиторско-консалтинговая группа; на сайте указывает работу с 1995 года и более 5000 проектов.
АВАНГАРД БЮРО	53,7 млн ₽	+210,8%	avg.group • Бухгалтерское обслуживание с бухгалтерскими, юридическими и стратегическими услугами; на сайте заявлены финансовая ответственность и опыт работы с 100+ сферами бизнеса.
БЮРО	303,4 млн ₽	+121,4%	bureau24.ru • «Бюро» — бухгалтерские услуги для бизнеса с запуском обслуживания от трех рабочих дней и финансовой ответственностью.
ПАРИТЕТ ФИНАНС	85 млн ₽	+112,5%	paritetf.ru • «Паритет Финанс» — комплексное бухгалтерское обслуживание и помощь с налоговыми декларациями.
КРАСИВЫЕ ЦИФРЫ	188,2 млн ₽	+67,1%	kcifri.ru • «Красивые цифры» — бухгалтерский, налоговый и управленческий учет и финансовый аудит для малого и среднего бизнеса.

УТП, которые повторяются: комплексный аутсорсинг, финансовая ответственность, скорость запуска и работа с налоговыми рисками.

Процентный рост: компании 6–10

Вторая пятерка показывает темы, вокруг которых рынок строит спрос: налоги, отрасли и восстановление учета.

Компания	2025	Рост	Позиционирование / риск
НОРД АУТСОРСИНГ	36,7 млн ₽	+61,1%	nordoutsourcing.ru • Норд Аутсорсинг — бухгалтерский аутсорсинг, которому доверяют; комплексное сопровождение от узкопрофильной команды.
ФИНАНСПОЗИТИВ	55 млн ₽	+60,2%	financepositive.ru • Бухгалтерия и финансы для бизнеса; бухгалтерский аутсорсинг в Москве и по всей России.
АПРИОРИ	88,4 млн ₽	+56,9%	apriori-accounting.ru • Аутсорсер учётных функций; на сайте заявляет место в топ-25 компаний России в этой области.
ЦБУ СОПРОВОЖДЕНИЕ	227,6 млн ₽	+51,4%	cbu-s.ru • Консалтинговая компания, предоставляющая комплексную поддержку бизнеса в HR, налогах, бухгалтерии, праве и финансах.
ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР	53 млн ₽	+28,4%	delovoypartner.com • «Деловой Партнер» — юридическая, бухгалтерская и аудиторская компания с комплексным сопровождением бизнеса.

Вторая пятерка рейтинга показывает более умеренный темп, но **уже пригодна для отраслевого сравнения**: все строки прошли проверку профильного позиционирования и финансовый порог.

Абсолютный прирост: компании 1–5

Крупный прирост возникает у компаний с уже заметным оборотом и разным уровнем цифровой упаковки.

Компания	2025	Прирост	Позиционирование
КОНСАЛТИНГАУДИТ УРАЛЬСКИЙ СОЮЗ	340,1 млн ₽	251 672 000 ₽	Аудиторско-консалтинговая группа; на сайте указывает работу с 1995 года и более 5000 проектов.
БЮРО	303,4 млн ₽	166 414 000 ₽	«Бюро» — бухгалтерские услуги для бизнеса с запуском обслуживания от трех рабочих дней и финансовой ответственностью.
ЦБУ СОПРОВОЖДЕНИЕ	227,6 млн ₽	77 267 000 ₽	Консалтинговая компания, предоставляющая комплексную поддержку бизнеса в HR, налогах, бухгалтерии, праве и финансах.
КРАСИВЫЕ ЦИФРЫ	188,2 млн ₽	75 554 000 ₽	«Красивые цифры» — бухгалтерский, налоговый и управленческий учет и финансовый аудит для малого и среднего бизнеса.
ПАРИТЕТ ФИНАНС	85 млн ₽	44 982 000 ₽	«Паритет Финанс» — комплексное бухгалтерское обслуживание и помощь с налоговыми декларациями.

В первой пятерке абсолютного прироста соседствуют аудиторско-консалтинговая модель, массовое бухгалтерское обслуживание и комплексное сопровождение. [Сравнивать их нужно через услугу и сайт, а не только через оборот.](#)

Абсолютный прирост: компании 6–10

Вторая пятерка отражает спрос на общий центр обслуживания, налоговую защиту и финансовый учет.

Компания	2025	Прирост	Позиционирование
АВАНГАРД БЮРО	53,7 млн ₽	36 443 000 ₽	Бухгалтерское обслуживание с бухгалтерскими, юридическими и стратегическими услугами; на сайте заявлены финансовая ответственность и опыт работы с 100+ сферами бизнеса.
АПРИОРИ	88,4 млн ₽	32 057 000 ₽	Аутсорсер учётных функций; на сайте заявляет место в топ-25 компаний России в этой области.
ИАС АУТСОРСИНГ	321,7 млн ₽	30 930 000 ₽	Крупный провайдер бухгалтерского и налогового аутсорсинга; бренд заявляет более 30 лет работы.
БУХГАЛТЕРСКОЕ БЮРО ЮСТУМ	549 млн ₽	27 644 000 ₽	Бухгалтерское бюро «Юстум» — финансовый порядок и уверенность для бизнеса через комплексное бухгалтерское, налоговое и аудиторское сопровождение.
ФИНАНСПОЗИТИВ	55 млн ₽	20 690 000 ₽	Бухгалтерия и финансы для бизнеса; бухгалтерский аутсорсинг в Москве и по всей России.

Вторая пятерка абсолютного рейтинга показывает спрос на отраслевой учет, аудит, налоговое сопровождение и финансовую функцию. Для маркетинга [это разные посадочные сценарии](#).

Профиль рынка: рядом с бухгалтерией

Ростовая выборка включает смежные модели. Это полезно для анализа, но требует ручной квалификации.

Тип	Компании	Что это значит для продвижения
Бухгалтерский аутсорсинг	Авангард Бюро, Бюро, Nord, ФинансПозитив, Априори	Горячий спрос, сравнение стоимости, лид-магнит и отраслевые страницы
Комплексная учетная функция	ИАС, Юстум, ЦБУ, Деловой Партнер	Доверие, доказательства, кейсы, процессная и отраслевая упаковка
Аудит + бухгалтерский сервис	Уральский Союз, Красивые цифры, Паритет Финанс	Сложность, налоговые риски, финансовая ответственность и экспертный контент
Смежные / исключенные	6 смежных; 9 исключенных	Не включать в рейтинг без отдельного доказательства фактической бухгалтерской услуги

Для исследования это одновременно рынок конкурентов и рынок смежных услуг. В коммуникации нужно разделять «продвижение бухгалтерии» и «продвижение сложного финансового консалтинга».

Позиционирование: четыре поля конкуренции

Рынок продает не только ведение учета, а снижение риска и предсказуемость бизнеса.

Операционный аутсорсинг

01

Забрать рутину и быстро подключить обслуживание

БЮРО, АВАНГАРД БЮРО, NORD

Налоговый риск

02

Подготовить к проверке, восстановить учет, защитить позицию

АПРИОРИ, УРАЛЬСКИЙ СОЮЗ, ЦБУ

Финансовая функция

03

Дать управляемость, отчетность и финансового руководителя

ИАС, ЮСТУМ, ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР

Отраслевая глубина

04

Показать понимание конкретной модели клиента

маркетплейсы, строительство, клиники и салоны в рекламе

Слабое место рынка: **отраслевой контур** чаще появляется в объявлении, чем в архитектуре сайта.

УТП, которые рынок уже использует

В рекламных сообщениях и на сайтах повторяются конкретные доказательства, а не только слово «аутсорсинг».

Механика УТП	Как формулируется	Почему работает
Скорость	Подключение от 3 рабочих дней; восстановление за 7–14 дней	Снижает страх долгого перехода
Защита	Аудит рисков, помощь при проверках, финансовая ответственность	Переводит разговор из цены в стоимость ошибки
Экономия	От 8500 Р в месяц; второй месяц в подарок	Зацепка для горячего спроса, но требует доказательства
Доверие	18–19 лет опыта; 5000+ проектов; 100+ сфер	Подходит для сложного B2B, если есть кейсы

Редакционный вывод для рынка: формулировка «где сайт и рекламные сообщения теряют дорогого клиента» конкретнее, чем абстрактный аудит маркетинга. Ее можно использовать как тему отдельного лид-магнита.

Рекламная активность: реальность против пустых строк

Сигнал рекламы в базе есть, но его нужно разделять по дате и способу подтверждения.

11

текущих сигналов: Яндекс +
свежие Keys.so

4

исторических сигналов Keys.so

17

без сигнала в этом срезе

9

брендов в рекламной выдаче
Яндекса

«Не найдено» означает отсутствие совпадения в конкретном источнике и срезе. Это не доказательство, что компания не ведет SEO, соцсети, медийную рекламу или другую кампанию.

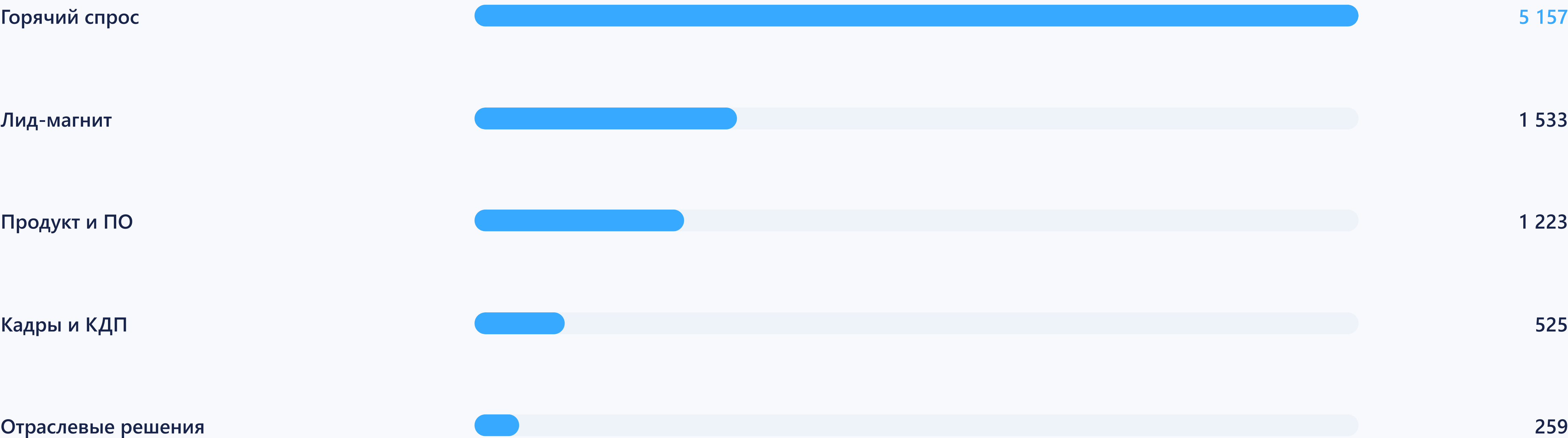
Рекламная выдача Яндекса

9 брендов показали рекламный блок при проверке 16.09.2026; часть брендов не имеет подтвержденного юрлица.

Бренд	Сайт	Выручка 2025	Статус для квалификации
ФОРМУЛА АС	formula-as.ru	13,7 млн ₽	ниже 30 млн ₽
ИАС АУТСОРСИНГ	i-ias.ru	321,7 млн ₽	есть финансовый фильтр
ГЕСТИОН	gestion.ru	24,7 млн ₽	ниже 30 млн ₽
МОС-УЧЕТ	centrbuhucheta.ru	9,9 млн ₽	ниже 30 млн ₽
СОЮЗ АУТСОРСЕРОВ	союз-аутсорсеров.рф	51,5 млн ₽	есть финансовый фильтр
МИР БУХГАЛТЕРИИ	mirbuhgalterii.space	6,7 млн ₽	ниже 30 млн ₽
КОНТОРА	kontorabuh.ru	7,2 млн ₽	ниже 30 млн ₽
КОМПРОФБУХ	komprofbuh.ru	нет данных	юрлицо не подтверждено
ПРАВИЛЬНЫЙ ВЕКТОР	правильный-вектор.рф	нет данных	юрлицо не подтверждено

Keys.so: кластеры рекламных сообщений

Кластеры пересекаются: одна строка может одновременно быть горячим спросом и лид-магнитом.



Всего: 5 240 релевантных строк из 5 367 RSYA. Счетчик строк показывает объем наблюдений, а не число компаний.

Кластер 1: горячий спрос

Основной рекламный язык рынка — закрыть конкретную боль прямо сейчас.

Повторяющиеся запросы

01

- Бухгалтерия для ИП и ООО
- Ведение учета и отчетности
- Восстановление учета
- Поддержка при налоговых проверках
- Разблокировка счетов

Что это значит для оффера

02

- Контекст работает на уже сформированный спрос.
- В первом касании нужен разбор потерь в текущей воронке.
- Второй уровень — отраслевой сценарий и доказательство результата.
- Для крупных клиентов одного контекста недостаточно: нужен ABM и партнёрский контур.

Боль клиента формулируется лучше, чем продукт. Это окно для продающего аудита: [показать, где горячий спрос не доходит до заявки.](#)

Кластер 2: лид-магниты

Рынок снижает барьер входа через бесплатную диагностику, расчет и тестовый период.

Тип входа	Формулировка в рекламе	Следующий шаг
Диагностика	Получите аудит рисков	Перевести в встречу с картой рисков
Расчет	Рассчитать стоимость онлайн бухгалтерии	Собрать вводные и квалифицировать бюджет
Вопросник	Ответьте на 5 вопросов и узнайте стоимость	Сегментировать модель бизнеса
Бонус	Второй месяц в подарок	Доказать ценность после пробного периода
Пробный период	Попробуйте бесплатно; поддержка 24/7	Перевести в онбординг и повторное обращение

Формат лид-магнита: **диагностика рекламных сообщений, посадочных страниц и конверсионных барьеров** для сегмента 30–100 млн ₽.

Отраслевые, кадровые и продуктовые сообщения

Ниши появляются в рекламе, но пока не формируют устойчивую архитектуру сайтов.

Отраслевые

01

строительство; клиники и салоны; маркетплейсы

Отраслевой лендинг повышает точность сообщения и посадочной

Кадры и КДП

02

КДП под ключ; зарплата и кадровый учет

Можно продавать как отдельную точку входа и расширение LTV

Продукт и ПО

03

Saby, 1C, интеграции, облачная бухгалтерия

Часть спроса относится к автоматизации, а не только к услугам

Рыночная связка: [отраслевой оффер](#) → [страница с кейсом](#) → [диагностический лид-магнит](#) → [консультация](#). Общая страница «бухгалтерские услуги» слишком широкая для точного спроса.

Внешняя оценка трафика

Similarweb и SpyMetrics проверены как внешние источники; публичное покрытие оказалось ограниченным.

Similarweb

01

По всем 12 доменам объединения рейтингов публичная проверка Similarweb не дала пригодных объёмов или разбивки каналов. Это ограничение покрытия, а не вывод об отсутствии посещений.

SpyMetrics

02

SpyMetrics проверен дополнительно: публичная страница закрылась проверкой Cloudflare, поэтому доменные значения не получены. Нулевой трафик не выводится.

Публичных значений недостаточно для сравнительного рейтинга трафика. Внешний сервис можно использовать как контрольный слой, но не как замену счетчикам сайта и рекламным кабинетам.

Практический вывод: внешние сервисы дают контрольный сигнал; **объемы нужно подтверждать счетчиками сайта и рекламными кабинетами.**

Покрытие внешних сервисов

В отчете разделены наблюдение, отсутствие оценки, ограничение сервиса и недоступность сайта.

Домен	Статус	Что можно использовать	Ограничение
uralsoyuz.ru	нет публичной оценки	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о нулевом трафике
avg.group	нет публичной оценки	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о нулевом трафике
bureau24.ru	нет публичной оценки	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о нулевом трафике
paritetf.ru	нет публичной оценки	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о нулевом трафике
kcifri.ru	нет публичной оценки	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о нулевом трафике
cbu-s.ru	нет публичной оценки	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о нулевом трафике
nordoutsourcing.ru	нет публичных данных	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о размере трафика
financepositive.ru	нет публичных данных	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о размере трафика
apriori-accounting.ru	нет публичных данных	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о размере трафика
delovoypartner.com	нет публичных данных	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о размере трафика
i-ias.ru	нет публичных данных	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о размере трафика
yustum-ooo.ru	нет публичных данных	нет надежной разбивки каналов	нет вывода о размере трафика

SpyMetrics: 12 доменов из UX-аудита проверены на доступность сервиса; пригодных доменных строк не получено из-за Cloudflare. Это пробел данных, а не оценка посещаемости.

Keys.so: реферальная видимость доменов

Внешние ссылки — прокси внешней видимости, а не прямой счетчик визитов.

Лидеры по DR

cbu-s.ru 4 доменов		DR 12
uralsoyuz.ru 140 доменов		DR 10
bureau24.ru 0 доменов		DR 9
avg.group 9 доменов		DR 7
paritetf.ru 6 доменов		DR 5

Traffic Keys.so не имеет видимых единиц. Используем DR и ссылочные домены только как сравнительный сигнал внутри профильного рейтинга.

Реферальная видимость: как читать сигнал

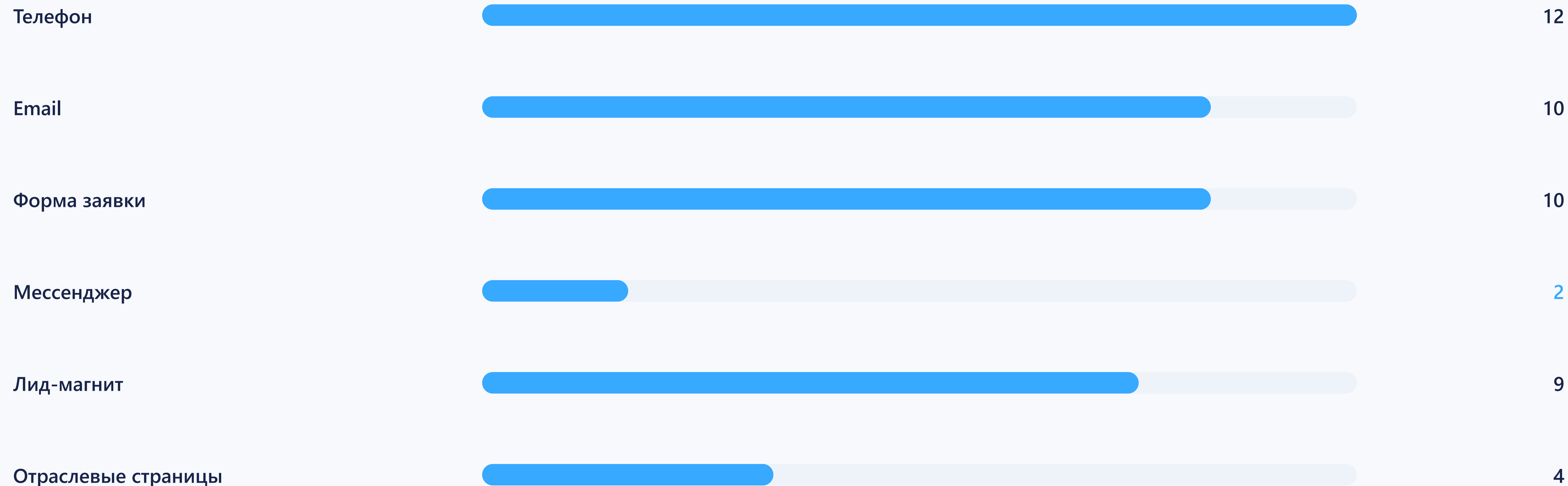
Сильный ссылочный профиль и рост выручки совпадают не всегда.

Сегмент	Наблюдение	Вывод для отрасли
Профильный лидер	Уральский Союз — один из самых заметных DR в отобранном наборе	Ссылочная база поддерживает доверие, важно усилить конверсионный контур
Второй слой	Бюро, ЦБУ и Авангард имеют измеримые значения Keys.so	Внешняя видимость может поддерживать рост, но не заменяет доказательство услуги
Молодые/малые домены	Для части рейтинговых доменов DR и ссылочные объёмы не опубликованы	Реклама и партнерства могут быть быстрее, чем накопление ссылочного капитала
Ограничение	Traffic Keys.so без видимых единиц	Не переводить показатель в визиты и не сравнивать с аналитикой сайта

UX-аудит: базовая конверсионная готовность

Даже у растущих компаний контактный путь часто неполный.

Из 12 сайтов



Это признаки, замеченные на проверенных страницах. «Не найдено» не означает, что элемент отсутствует во всех разделах сайта.

UX-паттерны на сильных доменах

Лучшие точки входа объединяют контакт, обещание и следующий шаг.

Домен	Контакт	Формат предложения	Отрасль / контент
uralsoyuz.ru	+7 (495) 232-0204 / info@uralsoyuz.ru	да; форма: да	есть признаки; новости /news
avg.group	+7 (495) 255-55-11 / manager1@avg.group	да; форма: да	не найдены на главной; /blog/ возвращает 404; на главной есть статьи
bureau24.ru	8 (920) 761 37 43 / не найден на первом экране; в базе info@bureau24.ru	да; форма: да	не найдены; не найден
paritetf.ru	+7 (495) 899-00-59 / info@paritetf.ru	да; форма: да	не найдены; новости /news
kcifri.ru	+7 (812) 920-31-08; также найден шаблонный +7 999 999-9999 / hello@kcifri.ru	не найден; форма: да	не найдены; не найден
nordoutsourcing.ru	7 (495) 431-55-74 / hello@nordoutsourcing.ru	да — бесплатный гайд и калькулятор; форма: да	да — торговля, производство, агро, добыча, транспорт, медицина, ВЭД; да — публикации
financepositive.ru	8 (495) 229-86-62 / fp@finanspozitiv.ru	да — расчет стоимости/калькулятор; форма: да — заявка и калькулятор стоимости	не найдены в проверенном проходе; не найден в проверенном проходе
apriori-accounting.ru	+7 (915) 066-82-04; +7 (495) 133-72-14 / info@apriori.rest	да — бесплатная консультация/экспресс-аудит; форма: да — консультация/заявка	да — ресторанный бизнес и отраслевые решения для бизнеса; да — статьи

UX-разрывы, которые стоит продавать как задачу

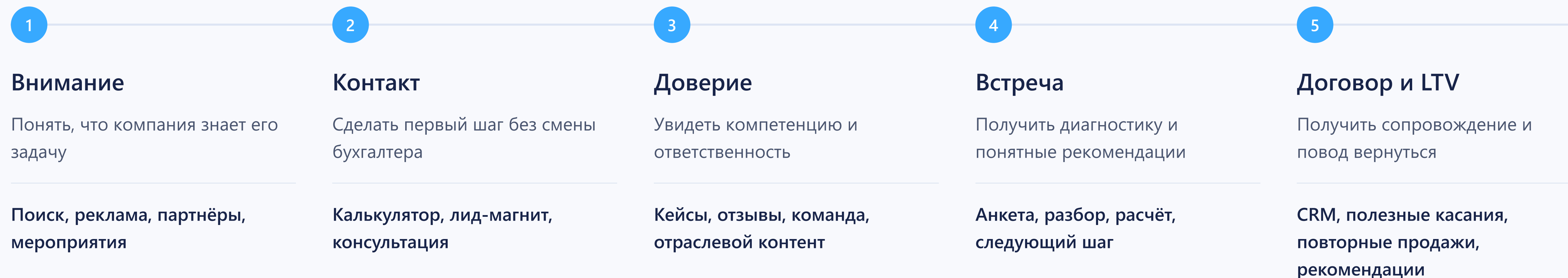
Техническая или контактная мелочь превращает рекламный спрос в потерянную заявку.

Разрыв	Пример	Решение для сайта
Сайт недоступен	yustum-ooo.ru: UX не подтвержден из-за недоступности	Проверка доступности, резервный маршрут заявки и контроль рекламы
Пустой путь заявки	cbu-s.ru: форма не найдена в проверенном проходе	Лид-магнит + короткая форма + мессенджер
Контактный риск	financepositive.ru: email на другом домене; kcifri.ru: шаблонный номер	Контактная QA-проверка и единая карточка компании
Нет отраслевой глубины	у большинства нет отраслевых страниц	Создать страницы под 2–3 прибыльные ниши и связать с рекламой

Сайт должен отвечать на три вопроса за первый экран: кому помогает, какой риск/результат закрывает, что сделать сейчас.

Путь от внимания до договора

Экспертная рамка Webolution помогает перевести отраслевые наблюдения в управляемую воронку.



Исследовательский вывод: **рекламный клик ценен только тогда, когда сайт и продажи продолжают один и тот же сценарий.**

Первые 30 дней после исследования

Сначала упаковываем продукт и измерение, затем расширяем трафик.

Продукт

01–07

Выбрать 1–2 сегмента, описать результат, собрать доказательства

Отраслевой оффер и список рисков

Посадка

08–14

Сделать страницу первого шага: консультация, расчёт или экспресс-аудит

Понятный контакт и форма

Трафик

15–21

Запустить лид-магнит, контент, карты, партнёрский тест и рекламу по сценарию

Первые целевые обращения

Воронка

22–30

Настроить CRM, сценарий встречи, повторные касания и контроль пути до договора

Встречи, договоры, CAC и LTV

Количество заявок из исходной презентации — ориентир для проверки на собственной CRM, а не норматив рынка.

Итоги: что действительно отличает растущих

Наблюдения по 12 рейтинговым доменам; это связки и контрасты, а не доказанная причинность.

Наблюдение	Данные	Кого разбирать / что это значит
Позиционирование повторяется	12/12 используют базовый язык бухгалтерии и аутсорсинга; горячий спрос — 98,4% RSYA	UralSoyuz, AVG, БЮРО и ИАС добавляют доказательства, скорость или опыт
Отраслевые страницы редки	4/12 доменов; 3/4 имеют рекламный сигнал	Nord, Априори и ИАС — связка отрасль → лид-магнит → реклама
Рост не равен рекламе	В топ-5 по абсолютному приросту 0/5 имеют рекламный сигнал в использованных срезах	Реклама — не единственное объяснение; проверять партнёров, бренд и повторные продажи
Самая цельная digital-связка	3 домена совмещают рекламу, форму, лид-магнит, отраслевые страницы и контент	Nord, Априори, ИАС — примеры механики, не рейтинг качества
Трафик и рефералы не дают полного ответа	Similarweb: 0/12 пригодных оценок; Keys.so: числовые ссылки только у 5/12	Не называть общие площадки без списка ссылающихся доменов; нужен доступ к кабинетам

Главный вывод: сильнее всего выделяются не те, кто просто заявляет «бухгалтерские услуги», а те, кто соединяет конкретную отрасль или боль, доказательство, первый шаг и продолжение воронки. Публичные данные не показывают конверсию и не доказывают причинность.