SF EDUCATION

Финансовое моделирование

Финансовая модель IT стартапа

Александра Толстыгина



О спикере



Александра Толстыгина

Образование – экономический факультет ОмГУ

Опыт – 25 лет, торговля, девелопмент, производство, e-commerce

- управляющий партнер Агентства Инвестиционного Консалтинга «ЦИФРА»,
- независимый финансовый советник,
- член Института внутренних аудиторов,
- дополнительные обучение (Big4, Школа аналитиков)

Проекты – 200+ бизнес-проектов (разработка бизнес-планов, финансовое планирование, разработка стратегий развития, повышение монетизации онлайн-проектов, привлечение инвестиций)

Специфика стартапов

Стартап - это новая компания или бизнес, который был создан недавно.

Стартап не обязательно предусматривает внедрение технических инноваций или изобретений. Главное - использование новизны в бизнес- модели.

Существует несколько основных этапов, которые проходит стартап:

1. Problem/Solution Fit

подтверждение проблемы и того, что предлагаемый продукт ее решит

2. Minimum Viable Product (MVP)

разработка рабочего прототипа с минимальным функционалом для решения проблемы; выпуск альфа-версии и тестирование ее недочетов

3. Product/Market Fit

подтверждение, что у продукта есть рынок сбыта (закрытая бета-версия продукта)

4. Scale

масштабирование бизнес-модели (открытая бета-версия и выпуск потребительской версии продукта)

5. Maturity

переход от стартапа к бизнесу

Финмодель обычно появляется на 4-й стадии стартапа

Особенности финансового планирования стартапа

Минимальные затраты на старте

Многофакторная структура расчета расходов на маркетинг

Быстрый рост количества клиентов/покупателей и выручки

Убытки в начальных периодах

Агрессивная стратегия продвижения и большие расходы на онлайн- маркетинг

Использование инвестиций для покрытия кассовых разрывов

Модели монетизации IT- стартапов

1. **Модель freemium.** Базовый функционал предоставляется пользователям бесплатно, Монетизация происходит за счет предоставления дополнительных возможностей за небольшую плату.

2. Модель подписки (subscribe). Бизнес-модель, в которой потребитель платит повторяющуюся сумму за доступ к продукту

3. Транзакционная модель. В этой модели монетизация основана на комиссионном вознаграждении от денежных транзакций между участниками сделки

4. Рекламная модель. Проект зарабатывает на рекламе, которую показывает пользователям.

5. Продажная модель. Продажа/перепродажа физического или виртуального продукта

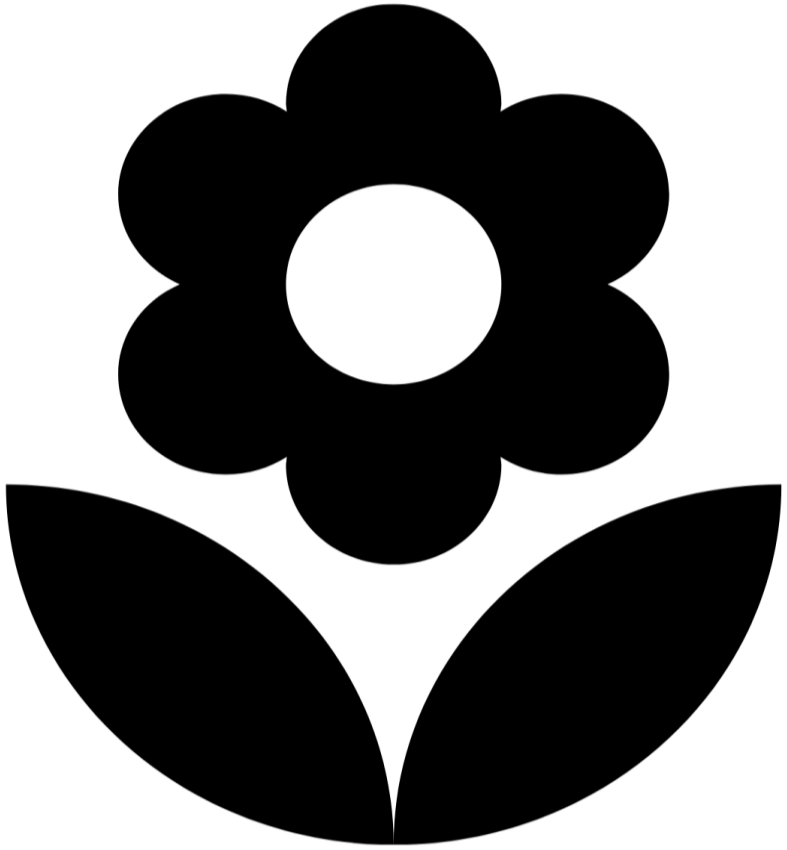
Что такое IT- проект

Термин "ИТ-проект" обычно используется для обозначения деятельности, связанной с использованием или созданием некоторой информационной технологии.

ИТ-проекты охватывают очень разнообразные сферы деятельности:
разработку программных приложений, создание информационных систем,
развертывание ИТ-инфраструктуры

Онлайн-агрегатор — это электронная площадка, которая объединяет
множество поставщиков (источников информации) на одном ресурсе.
Потребители в режиме одного окна получают общую информацию об интересующих их объектах
и на основании системы фильтрации по определенным критериям осуществляют
выбор/отбор/получение необходимой услуги/товара/сервиса/информации

Описание проекта



Финансовая модель составлена для онлайн-агрегатора цветочных магазинов.

Платформа предназначена для объединения информации о предложениях различных цветочных магазинов и частных флористов на одной удобной и функциональной торговой онлайн площадке.

Модели монетизации: транзакционная и рекламная.

Состав Финансовой модели

Финансовая модель IT стартапа
Версия 1.1 - Расчет финансовой отчетности и основных показателей проекта.

Содержание

Основные параметры и допущения проекта

Вводные	Макроэкономические показатели окружения и исходные данные. Заполняется пользователем. Используется для задания исходных данных по проекту
Воронка продаж	Содержит данные о прогнозе количества пользователей и заказов. Заполняется пользователем
Продажи	Аккумулирует данные по плановым доходам в разрезе услуг. Рассчитывается автоматически
Реклама	Расходы на рекламу и маркетинг. Заполняется пользователем. Итоги рассчитываются автоматически
Штат	
ФОТ	Содержит сводные плановые затраты на оплату труда. Аккумулирует данные по численности и заработной плате постоянного персонала. Данные по количеству персонала вводятся вручную, расходы на оплату труда рассчитываются автоматически
Операционные затраты	Объем и структура операционных затрат. Аккумулирует данные по операционным затратам. Заполняется пользователем
Инвестиции	Объем и структура капитальных затрат. Аккумулирует данные по капитальным затратам. Заполняется пользователем
Финансирование	Рассчитывается автоматически. Содержит план привлечения капитала: уставного капитала и заемного финансирования. Также содержит расчет процентов за пользование заемными средствами
Амортизация	Приобретение основных средства и нематериальных активов. Рассчитывается автоматически, формирует затраты на амортизацию и налоги на имущество

Финансовые результаты и отчетность

ПиУ	Бюджет доходов и расходов. Рассчитывается автоматически
ДДС	Бюджет движения денежных средств. Рассчитывается автоматически
ОбКапитал	Данные о статьях и суммах оборотного капитала. Рассчитывается автоматически
Баланс	Рассчитывается автоматически. Содержит расчет прогонозных балансов и отчетов о прибылях и убытках.
Анализ проекта	Инвестиционный анализ проекта и расчет инвестиционных оценочных показателей. Рассчитывается автоматически
Сводные показатели	Рассчитывается автоматически. Содержит результаты расчета основных показателей проекта
Точка безубыточности	Рассчитывается автоматически. Графическое представление точки безубыточности
Unit-экономика	Рассчитывается автоматически

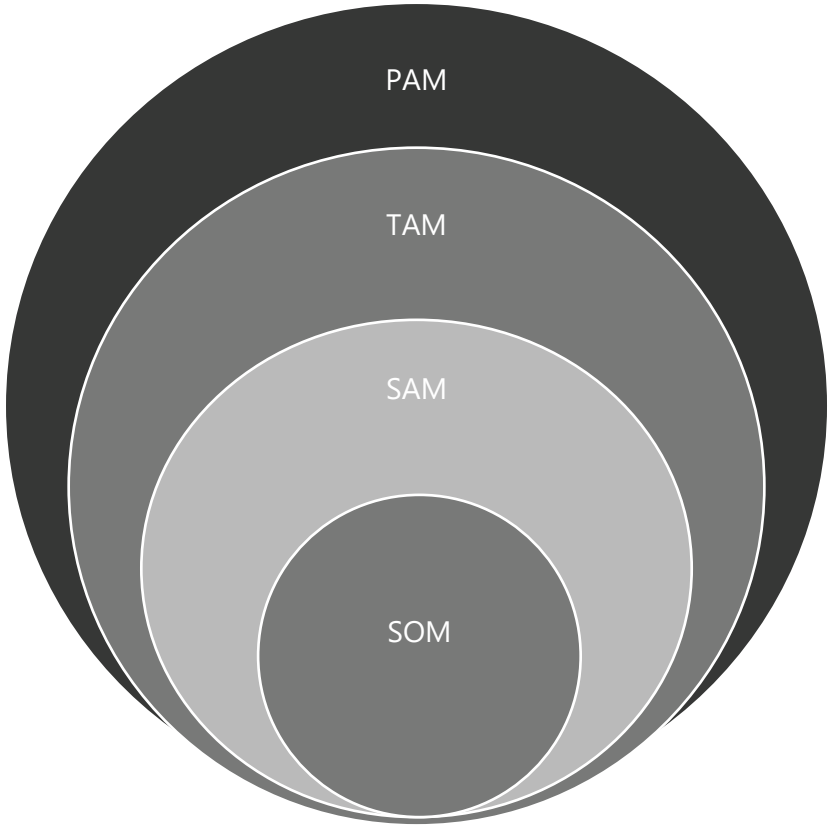
Прогноз доли рынка

PAM (Potential Available Market) – потенциальный объём рынка- рынок цветочных магазинов РФ

TAM (Total Addressable Market) – 30% от PAM- пользователи интернет- магазинов

SAM (Served/Serviceable Available Market) доступный объем обслуживаемого рынка – 10% - покупатели в интернет-магазинах цветов

SOM (Serviceable & Obtainable Market) реально достижимый объем рынка - 10% от SAM



SF EDUCATION

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!



Контакты

Сайт:

sfcourses.com

По всем вопросам:

info@sflearning.org

t.me/societe_financiers

vk.com/sfeducation

sf_education

facebook.com/sfeducationru

seekingalpha.com/author/societe-financiers

youtube.com/c/societefinanciers