SF EDUCATION

Финансовое моделирование

Финансовая модель e-commerce 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 E-commerce проектов

Интернет-торговля (B2C-торговля) – покупка у юридического лица материальных товаров через интернет. Под покупкой понимается заказ товара через сайт или мобильное приложение независимо от способа оплаты и доставки/получения заказа.

По данным исследования Data Insight «Интернет-торговля в России 2020» объем рынка интернет-торговли в России стабильно растет

2,7 трлн руб.

объем рынка интернет-торговли

830 млн шт.

число заказов

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 e-commerce 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

Описание проекта

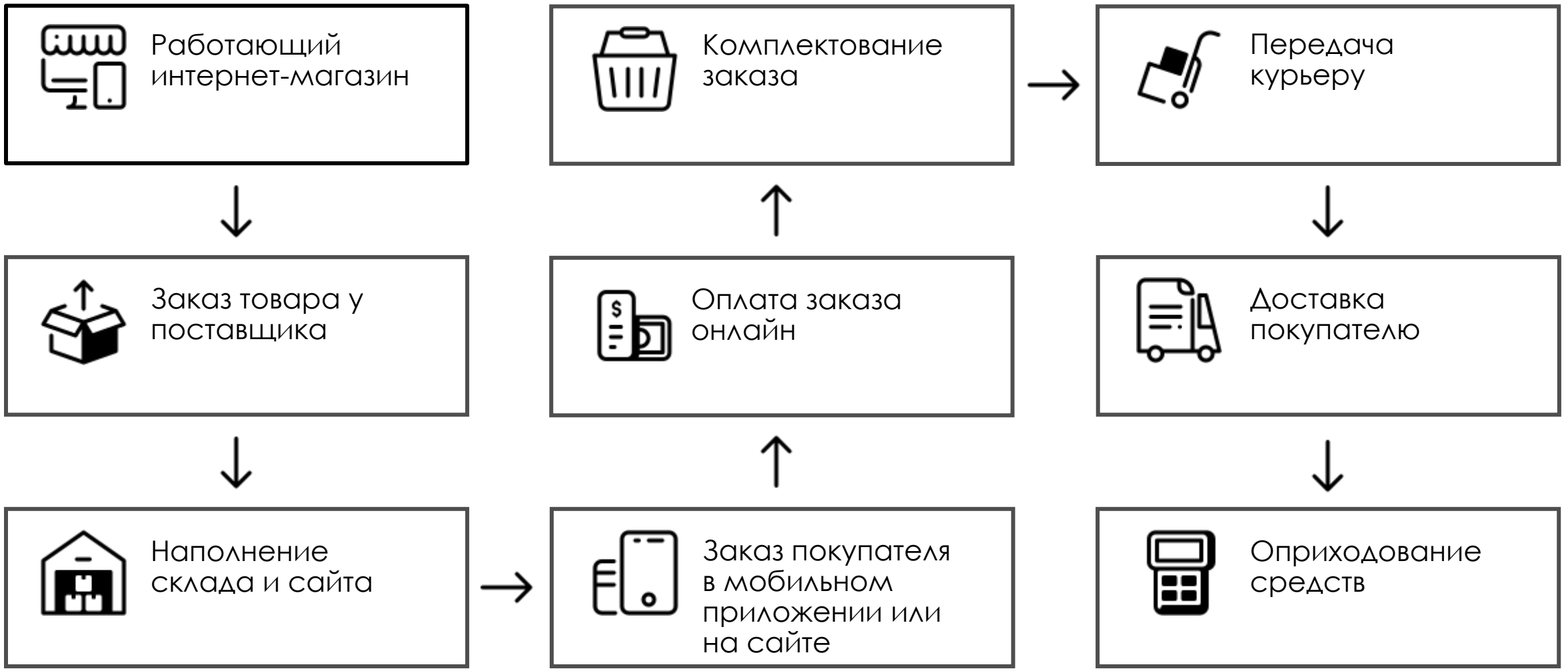


Финансовая модель составлена для e-commerce стартапа «Служба доставки продуктов за 15 минут»

Проект предполагает открытие локальных складов Dark store с продуктами повседневного спроса и продажу продуктов питания дистанционным способом с обеспечивает быструю доставку по районам в радиусе до 1 км от склада

Доставку осуществляют собственные курьеры на самокатах/велосипедах

Основные бизнес- процессы в службе доставки продуктов



Состав Финансовой модели

Финансовая модель
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
Товарная матрица	Содержит данные о структуре ассортимента, количестве товарных позиций в товарных группах и средней наценке на товары. Заполняется пользователем
Доля рынка	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
Доставка	Расчет нормативного количества курьеров. Рассчитывается автоматически
Штат	Проект штатного расписания. Заполняется пользователем. Аккумулирует данные по численности постоянного персонала
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

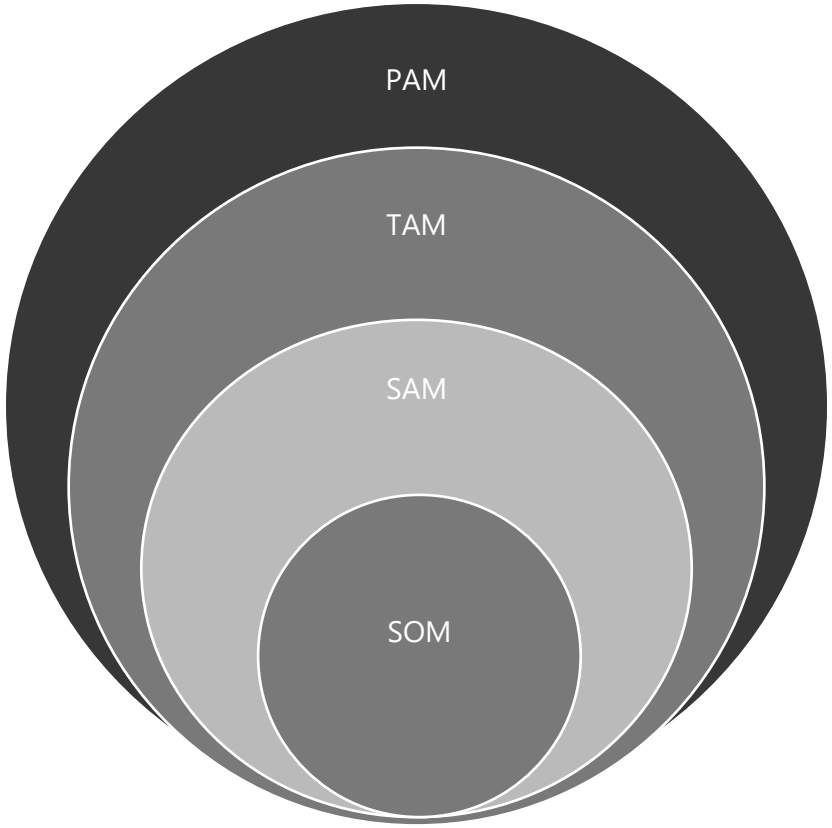
Прогноз доли рынка

PAM (Potential Available Market) – потенциальный объём рынка- мировой рынок онлайн торговли FMGG составляет около 400 $млрд. в год.

TAM (Total Addressable Market) - объем целевого рынка. российский рынок продовольственными товарами - 15 трлн. руб. в год.

SAM (Served/Serviceable Available Market) доступный объем обслуживаемого рынка – российский рынок онлайн торговли продовольственными товарами - 15 млрд. руб. в год.

SOM (Serviceable & Obtainable Market) реально достижимый объем рынка - 10% населения района локации



Основные показатели эффективности

Интегральные показатели проекта, тыс. руб.	
Инвестиции	30 145
в т.ч.	
привлеченные средства	15 073
собственные средства	15 073
Выручка	984 265
Валовая прибыль	166 421
Маржинальность, %	16,9%
EBITDA	56 233
Рентабельность по EBITDA, %	5,7%
Чистая прибыль	37 883
Чистая рентабельность, %	3,8%

Анализ инвестиционной эффективности проекта, тыс. руб.	
Горизонт планирования, лет	3,0
Срок окупаемости инвестиций – PP, лет	2,6
Дисконтированный срок окупаемости инвестиций – DPP, лет	2,8
Чистая приведенная стоимость - NPV	41 626
Внутренняя норма прибыли – IRR, %	1,4%
Коэффициент рентабельности продаж - ROS, %	3,8%
Индекс рентабельности инвестиций – PI%	138%
Прибыль на инвестированный капитал - ROI, %	126%
Терминальная стоимость проекта (NTV)	81 246

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