SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

ПЕРВИЧНЫЙ ОБЗОР IPO КОМПАНИИ
БИЗНЕС-МОДЕЛИ
ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ ДЛЯ IPO

Спикер: Александр Холодов

БИЗНЕС-МОДЕЛИ

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Партнерская программа. Продажа не своего продукта.

- «Альпина Паблишер», Ozon, Aviasales

Комиссия. Посреднические бизнесы связывают покупателей и продавцов, тем самым упрощая сделку. Они взимают плату за каждую транзакцию либо с покупателем, либо с продавцом, а иногда с обоими.

- Агентства недвижимости, pr-агентства, event-компании, рекрутинговые агентства

БИЗНЕС-МОДЕЛИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Кастомизация. Некоторые компании используют существующие продукты или услуги, дополняя их элементами, которые делают каждую продажу уникальной для конкретного клиента.

- Турагенства, кроссовки Nike

Краудсорсинг. Если вам удалось объединить большое количество людей, которые снабжают ваш сайт контентом, то вы используете модель краудсорсинга.

- ЖЖ, YouTube

БИЗНЕС-МОДЕЛИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Отказ от посредников. Работа без посредников предполагает, что вы обходите всех в цепочке поставок и продаете товары потребителям напрямую. Это позволяет снизить затраты и выстраивать прямые и честные отношения с клиентами.

- Dell

Франшиза. Франчайзинг особенно распространен в ресторанной индустрии, но вы также нередко сможете видеть примеры его реализации во всех сферах услуг — от уборки помещений до кадровых агентств.

- Domino’s Pizza, McDonald’s, Subway, «Шоколадница»

БИЗНЕС-МОДЕЛИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Freemium. Эта бизнес-модель предполагает, что вы бесплатно предоставляете часть своего продукта или услуги и взимаете плату за дополнительные опции.

- Mailchimp, Evernote, Linkedin, Lingualeo

Лизинг. Модель лизинга чаще всего используется для дорогостоящих продуктов, когда клиенты не могут позволить себе покупку, но зато им доступна аренда продукта на определенное время.

БИЗНЕС-МОДЕЛИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Low-touch. Благодаря бизнес-модели с низким уровнем обслуживания компании снижают свои цены за счет предоставления меньшего количества услуг. Клиентам необходимо либо приобретать дополнительные услуги, либо делать что-то самостоятельно, чтобы снизить затраты.

- Ikea, Ryan Air, «Победа»

Маркетплейс. Бизнес-модель позволяет получать доход из различных источников, включая сборы с покупателя или продавца за успешную сделку, дополнительные услуги, помогающие рекламировать товары продавца и т.д. Модель может использоваться как для продуктов, так и для услуг.

- Ebay, Airbnb, Ticketland

БИЗНЕС-МОДЕЛИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Оплата по факту использования. Вместо предварительной покупки определенного количества продуктов клиенты оплачивают фактическое использование в конце расчетного периода.

Модель pay as-you-go наиболее распространена в домашних условиях, но она применяется к таким продуктам, как чернила для принтера.

- HP Instant Ink, интернет провайдеры

«Бритва и лезвие». Продайте долговечный продукт ниже стоимости, чтобы увеличить объем продаж одноразового компонента этого продукта.

- Gillette, струйные принтеры, Caterpillar, Amazon's kindle

БИЗНЕС-МОДЕЛИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

«Бритва и лезвие наоборот». Вы можете предложить клиентам продукт с высокой стоимостью и развивать продажи дополнительных продуктов с низкой стоимостью.

- IPod и ITunes, Keynote

Обратный аукцион. Эта бизнес-модель дает возможность покупателям называть продавцам свою цену. Пользователи сайта выбирают интересующий их район города, звездность отеля и называют цену, которую готовы заплатить.

Если эта цена не ниже конфиденциальных тарифов на номера, сразу же приходят подтверждение и название отеля.

- Priceline.com, Lendingtree

БИЗНЕС-МОДЕЛИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Подписка. Потребители должны вносить абонентскую плату за доступ к услуге. Распространение эта бизнес-модель получила благодаря журналам и газетам, теперь она распространяется на программное обеспечение, онлайн услуги, а иногда возникает и в сфере услуг.

- Netflix, Salesforce, Comcast. Также IaaS и SaaS

Ритейл или дистрибуция. Настройка каналов продаж и перепродажа продуктов поставщиков потребителям.

БИЗНЕС-МОДЕЛИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Страхование и перестрахование. Продажа страховых контрактов и исполнение гарантийных обязательств.

И многие, многие другие.

ПЕРВИЧНЫЙ ОБЗОР IPO КОМПАНИИ

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Первичный обзор нужен для понимания:

- Того, чем занимается компания
- Целевой аудитории
-
- Продуктов
- Моделей оплаты
- Обязательств по продуктам
- Истории компании и описания бизнеса
- Индивидуальных особенностей

ПЕРВИЧНЫЙ ОБЗОР IPO КОМПАНИИ (ПРОД.)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Цель первичного обзора — понять как широкий рынок инвесторов будет оценивать компанию.

Не вы лично, а как рынок или крупные инвесторы. Потому что они влияют на цену, а не вы.

Примеры, почему это нужно:

- Uber — это технологическая или логистическая компания?
- Vroom — это продавец машин или онлайн-платформа?
- Lemonade — это страховая компания или технологическая?

ПЕРВИЧНЫЙ ОБЗОР IPO КОМПАНИИ (ПРОД.)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Демонстрация

Делаем первичный обзор IPO компании по шаблону

ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ ДЛЯ IPO

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Отраслевой анализ — это понимание объема и динамики рынка, на которых действует компания.

Сокращение объемов рынка будет негативным сигналом для инвесторов на перспективу.

Быстрорастущий рынок будет более положительно воспринят инвесторами на IPO.

ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ ДЛЯ IPO (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Большая компания на большом сформированном рынке не сможет быстро расти (Mc Afee)

А наоборот, малым и средним предприятиям чаще легче расти в выручке (капитализация от 500 млн. долл. до 10 млрд.).

Если компания в выручке растет медленней, чем сектор — это плохой сигнал

ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ ДЛЯ IPO (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

В идеале мы ищем быстрорастущую компанию на быстрорастущем рынке!

Быстрый рост отрасли — это от 10% CAGR.

ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ ДЛЯ IPO (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Демонстрация

Делаем отраслевой анализ по шаблону

Контакты

Сайт:

sf.education

По всем вопросам:

info@sflearning.org

https://t.me/sf_education

https://vk.com/sfeducation

sf_education

https://www.facebook.com/sfeducationru

https://seekingalpha.com/author/societe-financiers

https://www.youtube.com/c/SFEducationnew