SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНИЙ

Спикер: Александр Холодов

СОДЕРЖАНИЕ

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Типы бизнес моделей. Value и Growth

Виды бизнес моделей. Купил-продал, подписки, маркетплейсы, биотехи и др.

Денежные потоки. Как выглядит операционная прибыль для разных бизнесов

VALUE СДЕЛКИ

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

VALUE — компании с положительными прибылями и оборотами уже на начальных стадиях

Как правило равномерно дорожают и имеют на балансе большую долю материальных активов!

Value бизнес-моделям свойственна маржинальность ниже 30%.

Пример: сырье, производство, потребительский, часть телекома

GROWTH СДЕЛКИ

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Growth — в широком смысле это акции компаний которые опережают средний рыночный рост

Обычно реинвестируют, а не платят дивиденды. В обывательском понимании – это акции технологических брендов

До зрелой фазы такие бренды нуждаются в дополнительном инвестиционном капитале!

Пример: IT инфраструктура, облачные вычисления, разработка ПО

КАК ОТЛИЧИТЬ GROWTH И VALUE

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Темп роста выручки. Компании роста показывают +100% к росту даже при $млрд капитализации

Дивиденды. Компании роста возвращают средства для акционеров через реинвестиции и выкуп акций (buybacks)

Опционные программы. Разводнение акций и премирование сотрудников у компаний роста в целом выше

КАК ОТЛИЧИТЬ GROWTH И VALUE (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Операционная маржинальность. Value-компании будут стремиться работать в безубыточности

Финансовая деятельность. У Growth чаще проходят инвестиционные раунды, и в разделе ДДС будут выпуски акций

Структура активов. У Value счет основных средств будет высоким, а Growth стараются не держать своих производств

ВИДЫ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

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: PR-агентства, event-компании, рекрутинговые агентства

Кастомизация. Компании используют существующие продукты или услуги, дополняя их уникальными элементами. Турагенства, кроссовки Nike

ВИДЫ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Краудсорсинг. Это когда много людей снабжают сайт контентом. ЖЖ, YouTube

Отказ от посредников. Работа без посредников предполагает, что вы обходите всех в цепочке поставок и продаете товары потребителям напрямую. Dell

Франшиза. Распространен в ресторанной индустрии. Domino’s Pizza, McDonald’s

ВИДЫ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Freemium. 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

Low-touch. Низкий уровень обслуживания. Клиентам необходимо либо приобретать дополнительные услуги, либо делать что-то самостоятельно. Ikea, Ryan Air, «Победа»

ВИДЫ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Маркетплейс. Доходы с покупателя или продавца за размещение товаров и рекламу. Ebay, Airbnb, Wildberries, Ticketland

Оплата по факту использования. Клиенты оплачивают фактическое использование в конце расчетного периода. Hp Instant Ink, интернет провайдеры

Бритва и лезвие. Продажа долговечного продукт ниже стоимости, чтобы увеличить объем продаж одноразового компонента этого продукта. Gillette, струйные принтеры

ВИДЫ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Обратный аукцион. Бизнес-модель дает возможность покупателям называть продавцам свою цену. Priceline.com, Lendingtree

Подписка. Потребители должны вносить абонентскую плату за доступ к услуге. Netflix, Salesforce, Comcast. Также IaaS и SaaS

ВИДЫ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

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

Страхование и перестрахование. Продажа страховых контрактов и исполнение гарантийных обязательств

ПРИМЕР ФОРМИРОВАНИЯ ВЫРУЧКИ

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Строительство, логистика и производство

Бизнес связан с издержками обслуживания оборудования, обработки сырья, заказа компонентов, моральным и физическим устареванием продукта, порчей запасов, сложными цепочками поставок

Как правило **EBITDA** маржинальность от 7-20%!

ПРИМЕР ФОРМИРОВАНИЯ ВЫРУЧКИ (ПРОД.)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Дистрибуция товара

На этот бизнес ложится меньше издержек по производству, но цена поставщика как правило не дает возможности показать высокую маржинальность!

EBITDA маржинальность 4-7% у крупных сетей, у дискаунтеров 9-17%

ПРИМЕР ФОРМИРОВАНИЯ ВЫРУЧКИ (ПРОД.)

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Модель подписки

Предоставляется услуга с ежемесячным или ежегодным продлением. Внедряя у себя услугу, клиент делает ее частью бизнеса или образа жизни, так что регулярность продления высокая!

Плюс — меньше денег тратите на вторичное привлечение клиента, со временем продаете «допы»

Минус — клиенты обычно долго окупаются (LTV / CAC)

Операционная маржинальность от 40% до 80%!

ПРИМЕР ФОРМИРОВАНИЯ ВЫРУЧКИ

SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Продажа услуг физическим и юридическим лицам

Основные затраты – это зарплаты и маркетинг, маржинальность обычно от 20% до 50%!

Общая зависимость

Чем более высокомаржинальный бизнес, тем проще ему расти и тем выше мультипликаторы оценки компании на рынке!

СМОТРИМ ОТЧЕТЫ

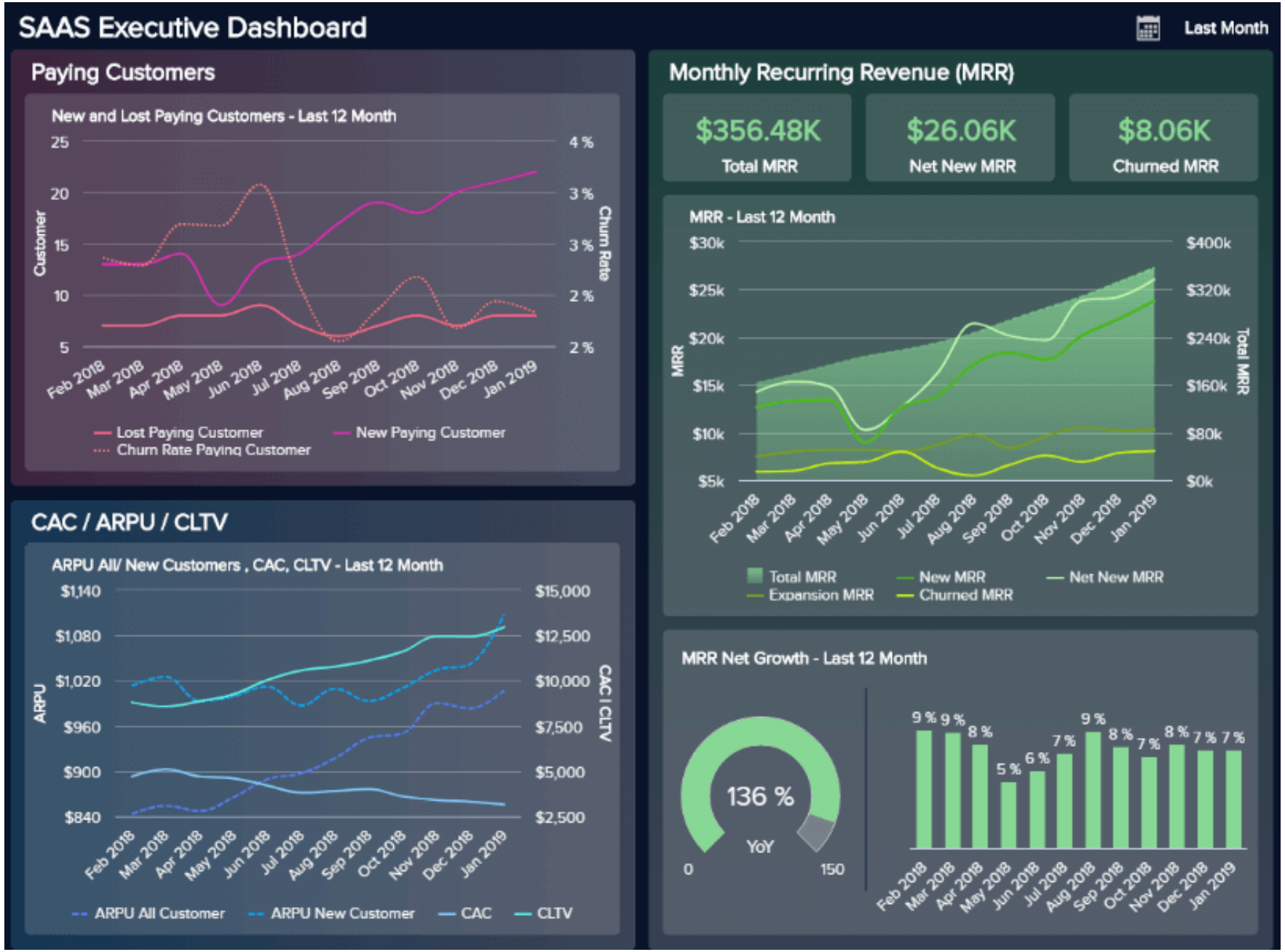
SF EDUCATION
Образовательный и карьерный менторинг

Производство. Construction Partners

Дистрибуция. Walmart

Биотехнологии. Morphic Holding

Подписка. Zscaler



Источник www.datapine.com

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