



Digital Spring Agency

ИНСТРУМЕНТЫ BUSINESS DEVELOPMENT



Анастасия Тюрин
CEO at Digital Spring Agency

ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

1. **Оценка емкости рынка:** стоит ли ваша бизнес-идея усилий, есть ли там деньги?
2. **Модель монетизации:** как именно можно зарабатывать, и сколько?
3. **Каких ресурсов требует бизнес,** сколько затрат предстоит, как можно оптимизировать?
4. **Инвестиции и инвесторы:** как привлечь необходимое финансирование в бизнес?

Lifestyle | Women

Politics | Work | Sex | Life | [Women Mean Business](#) | Facebook Group | Telegraph Dating

Home > Lifestyle > Women > Women Mean Business

Female entrepreneurs typically start businesses with half as much capital as men, damning report finds



Save 57



Pourquoi tout le monde achète cette Smartwatch militaire?

Advertisement by NEWS24NEWS.COM

MORE STORIES

- 1** Trips to the loo and thirst at night: the midlife health warning signs you can't ignore
- 2** Leaving Neverland, review: A chillingly credible gut-punch
- 3** I thought I had a gluten intolerance - until a new gut test transformed the way I eat

КАКИЕ ЦЕЛИ ВЫ СЕБЕ СТАВИТЕ?



Сара Блекли, Spanx.



Сара Блекли руководит Spanx. Бывший топ-менеджер Nike и это ее заслуга – расширение бренда. Начала карьеру торговым агентом, решила создать собственную компанию корректирующего белья. В 29 лет инвестировала \$5000 в такое белье, которое позволяет всем без исключения носить все, что угодно, включая белые слаксы.

Сара - единственная владелица компании, в 2015 году стала совладелицей баскетбольного клуба Atlanta Hawks.

С ЧЕГО ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ...

- У вас есть крутая идея
- Вы хотите стать Цукербергом и заработать миллион (миллиард)....
- Вы хотите делать это сами, или идете к инвестору

Насколько реальны ваши ожидания по поводу развития бизнеса?

ИДЕМ К ИНВЕСТОРУ

Мы:

- Ищем инвестиции в 10 млн. рублей
- Готовы отдать 10% компании
- Наш оборот через 3 года будет 100 млн.рублей

Инвестор планирует заработать:

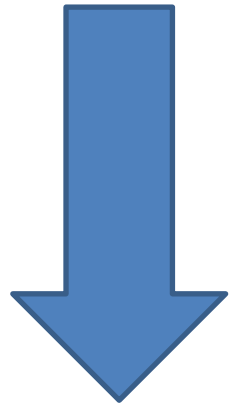
- 10-кратно к вложенной сумме,
- То есть инвестируя 10 млн, планирует забрать 100 млн.

А есть ли у вас рынок чтобы заработать 100 миллионов?

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЫНКА

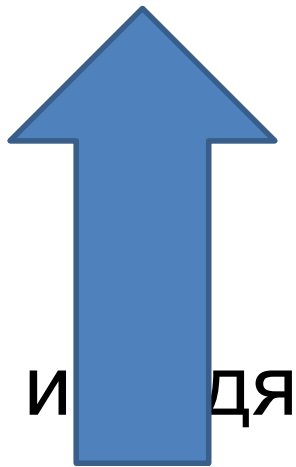
1) СВЕРХУ - ВНИЗ

Проекция данных исследований мировых рынков и трендов развития вашего сегмента рынка



2) СНИЗУ - ВВЕРХ

Расчет прогнозных данных,
из текущей практики продаж



и для

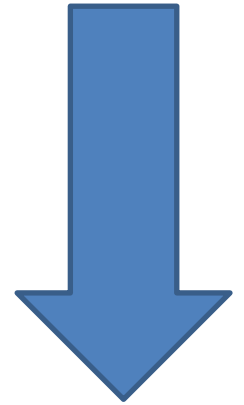
ОЦЕНКА РЫНКА SOM/SAM/TAM

- SOM - **Serviceable Obtainable Market** - Сколько клиентов готовы покупать у нас (нам реально дотянуться до этих покупателей, они уже потребляют продукт)
- SAM - **Serviceable available market** - Сколько клиентов покупают у нас и у конкурентов, реалистично возможный рынок
- TAM - **Total available market** - Сколько потенциальных клиентов всего может быть у продукта в потенциале (до какого предела может расти)



РАСЧЕТ ЕМКОСТИ РЫНКА «СВЕРХУ-ВНИЗ»

Пример: Проект по аренде жилья через интернет



TAM (Total available market)

Рынок посуточной аренды квартир и коттеджей, **всего в России**
\$1,2 млрд.

SAM (Serviceable Available Market)

Через интернет арендуется не более 15% всех квартир и
коттеджей
\$193 млн. (**доступны, уже имеют такой опыт**)

SOM (Serviceable Obtainable Market)

Рынок городов-миллионников (за исключением столиц) от 4% до
10%
\$19 млн. (**относительно просто завоевать их внимание**)

В ЧЕМ БЫЛА ОШИБКА:

Забыли, что берут только комиссию 10% !

TAM (Total available market)

Рынок посуточной аренды квартир и коттеджей в России
\$1,2 млрд. ----- \$0,2 млрд.

SAM (Serviceable Available Market)

Через интернет арендуется не более 15% всех квартир и
коттеджей
\$193 млн. ----- \$19 млн.

SOM (Serviceable Obtainable Market)

Рынок городов-миллионников (за исключением столиц) от 4% -
10%
\$19 млн ----- \$1,9 млн.

На какой объем инвестиций реально можно рассчитывать?¹¹

ПРАКТИКУМ 1.

ОЦЕНКА ЕМКОСТИ РЫНКА

1. Мобильное приложение для риэлторов. Рынок технологий в недвижимости (PropTech)
2. Курсы английского языка онлайн (EdTech)



Где взять информацию о рынке?

ДАННЫЕ О РЫНКЕ PROPTECH

Рынок технологий в недвижимости стремительно растет:

объем венчурных инвестиций в PropTech в 2012–2017 гг. на мировом рынке составил более **\$11 млрд**



В 2018 г. объем инвестиций в отрасль превысил **\$6 млрд**

Объем российского рынка существенно ниже в сравнении с другими странами, однако в последние годы отмечается активный рост



В 2017–2018 гг. в российский PropTech было инвестировано

Более **\$16 млн**



в то время как в 2013 г. объем инвестиций не превышал

\$1 млн



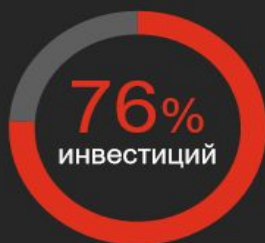
За 2012–2018 гг. в России были зафиксированы всего

8 сделок

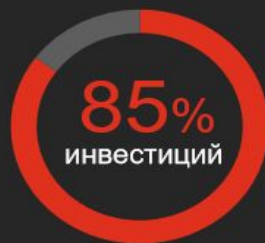
стоимостью более \$1 млн

Средний объем инвестиции в стартап, за исключением этих сделок, составляет

\$185 тыс.



в российские стартапы совершается фондами



происхождение инвестиций – российский

50%

стартапов в сегменте PropTech на российском рынке сегодня развивается в сфере

**маркетплейсов
и листинга недвижимости**

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О РЫНКЕ:

1) Емкость рынка:

Количественное выражение прогноза продаж в денежном выражении: мировой, локальный.

Это определяет, сколько мы можем продать вообще.

2) Цикл и динамика роста рынка:

зрелость, спад, зарождение, молодость, горячий рынок.
Это определяет, на сколько % будет расти рынок.

3) Количество игроков на рынке:

Как много конкурентов у вас: один крупный игрок, или много мелких. Это влияет на размер доли, которую вы сумеете (или не сумеете) занять

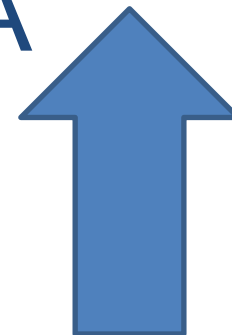
Жизненный цикл организации

Рис. 1. Кривая жизненного цикла организации по И. Адизесу



РАСЧЕТ ЕМКОСТИ РЫНКА

«СНИЗУ-ВВЕРХ»



1) Через клиента:

- Количество потенциальных клиентов*
- Средний чек
- Периодичность покупки

*Потенциальный клиент – для него ценен продукт, его доходы позволяют покупать наш продукт (запросы Яндекс-директ, статистика населения по доходам, полу, возрасту, частота покупок)

2) Через понятные/протестированные каналы продаж:

- Объем продаж,
- Механика продаж
- Охват аудитории

Данные: опрос клиентов, сколько готовы покупать новые продукты, или использовать новые каналы продаж (в онлайн, мобильном приложении, годовой абонемент)

3) Через конкурентов:

- Объем продаж
- Охват аудитории
- Темпы роста
- Лояльность потребителей

Данные: СМИ, «шпионы»

ПРАКТИКУМ 2. ОЦЕНКА «СНИЗУ-ВВЕРХ»

1. Мобильное приложение для риэлторов (PropTech)
2. Курсы английского языка онлайн (EdTech)

| Параметры | Клиенты | Каналы продаж | Конкуренты |
|--------------------------------------|---------|---------------|------------|
| Количество потенциальных покупателей | | | |
| Объем покупок в год/клиента | | | |
| Объем рынка | | | |

*EP= 100 онлайн-занят./день * 350 руб/занятие *365= 12,7 млн. руб.

** EP = 150 детей/школы * 3000 руб/мес *10 мес = 4,5 млн.руб.

*** EP = 2000 клиентов * 3000 руб/мес * 12 мес = 72 млн. руб.

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ИДЕИ

Для своей бизнес-идеи посчитайте емкость рынка разными способами

| Показатель через 1 год | Снизу-вверх | | | Сверху-вниз |
|--|-------------|--------|------------|-------------|
| | Клиенты | Каналы | Конкуренты | |
| SAM Заработаете вы вместе с конкурентами | | | | |
| SOM Заработаете ТОЛЬКО ВЫ (ваша доля рынка через год) | | | | |



Digital Spring Agency



Внедряем лучшие мировые практики в образование

Анастасия Тюрина

Директор Digital Spring Agency

anastasya@digitalspring.agency

WhatsApp +7 985 410 21 26

Phone +374 41 87 21 26

