

Финансовая модель стартапа

Ренат Гарипов

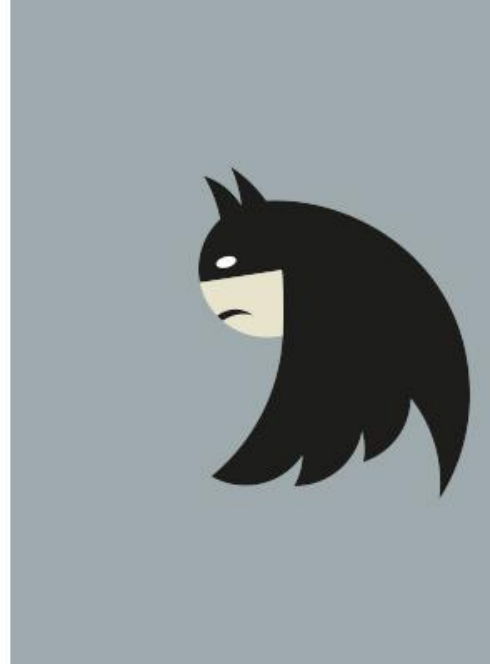
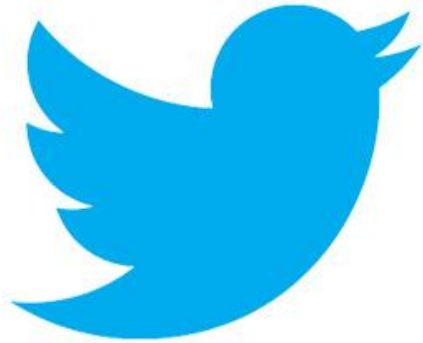
fb/pro4pro, @pro4pro

Рабочие выходные

Harvest

9 июня 2012

GreenfieldProject



Gleb

@glebmerkulov FOLLOWS YOU

Founder @guyzillame

Russia, Moscow · <http://guyzilla.me>

116
TWEETS

57
FOLLOWING

74
FOLLOWERS

Follow



[Go to full profile →](#)



Gleb @glebmerkulov

59m

Команда мечты Guyzilla - hacker, hustler, designer - нам не хватает хакера! Плиз ретвит [#harvest_ru](#)

[Details](#)



Gleb @glebmerkulov

3h

Guyzilla.me - переходи на тёмную сторону силы (у нас есть печеньки и опционы)) [#harvest_ru](#)

[Details](#)



Gleb @glebmerkulov

3h

Я люблю спать и спать любит меня, но [#harvest_ru](#) не хочет, чтобы мы были вместе

[Details](#)

#harvest_ru



GreenfieldProject



ИТАР-ТАСС: 90% проектов не
выгодны...

www.1TV.RU

Считайте сами

Если вы планируете заработать на том, что создаете, тогда считайте!

Именно основатель должен владеть магией превращения вложенного рубля в два.

~~Расходы~~
~~Доходы~~
~~Прибыль~~
~~Налоги~~

- Конверсии!
- Тарифы!
- Коэффициент
ы!
- Диапазон
доходности!

Помните о пяти правилах

1. Доходы и расходы не одномоментны
2. И они должны быть увязаны
3. Уделите внимание доходной части
4. Накопленные итоги коварны
5. Не расстраивайтесь, если все идет не так

Не придумывайте велосипед

(IC) Стартовые расходы

+

(FC) Постоянные расходы

+

(VC) Переменные расходы

=

(TC) Общие расходы

(R) Выручка

—

(TC) Общие расходы

=

(P) Прибыль

(или убыток)

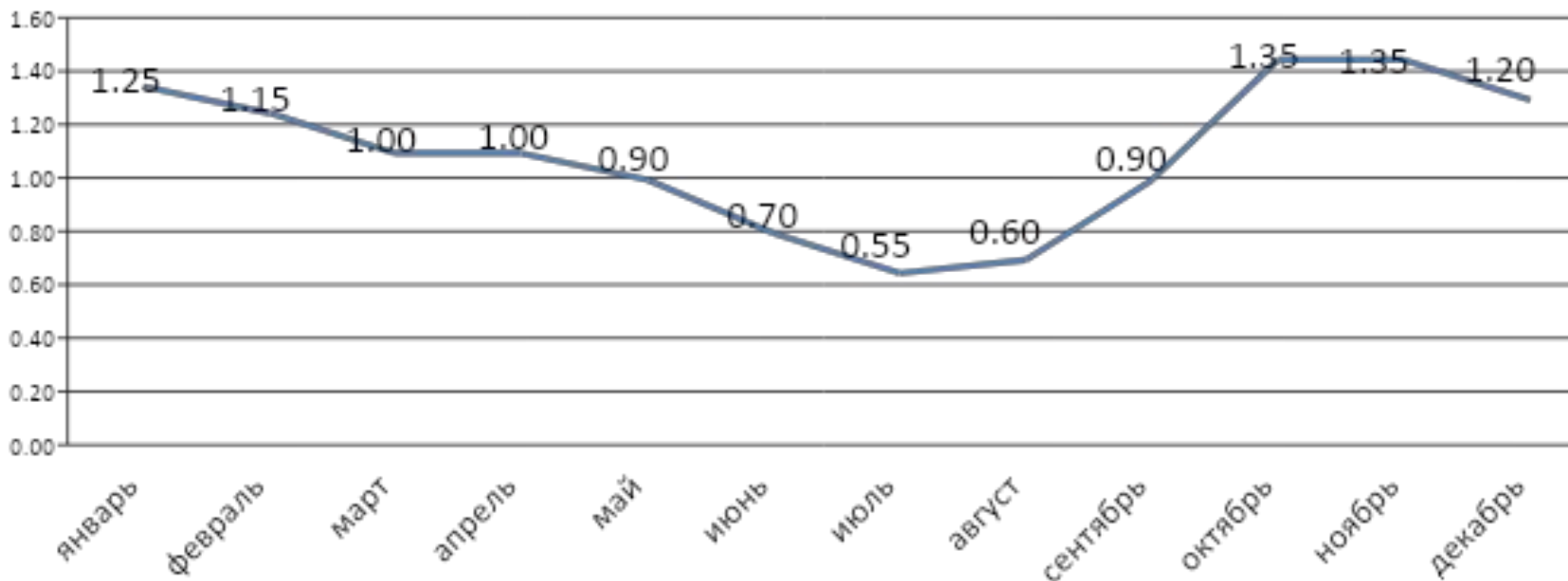
теперь в динамике

		Месяц 1	Месяц 2	Месяц ...	Месяц N
IC		240	180	...	0
FC		84	84	...	108
VC		60	295	...	240
TC (IC+FC+VC)		384	559	...	348
R		0	300	...	600
P (R-TC)		-384	-259	...	+252
CP & P & IRR & NPV		~	~	...	~

Важно помнить, что продажи, доходы с рекламы и т.п. начинаются НЕ с момента начала работы над проектом, а через какое-то время ПОСЛЕ его публичного ЗАПУСКА.

УЧИТЫВАЙТЕ СЕЗОННОСТЬ

1. Учитывайте общую сезонность



2. Также учитывайте **специфическую** для вас сезонность

3. Кстати, определите единицу измерения и валюту, в которой будете считать.

Непредвиденные расходы

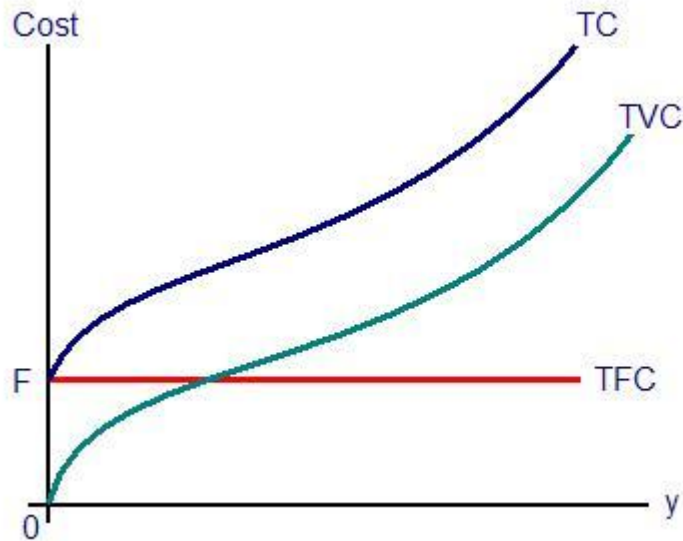
Кому
кажется,
что 20% -
это много?

Статистическое
превышение бюджета
проекта в зависимости
от срока планирования:

Долгосрочное	+ 70% ... + 150%
Среднесрочно е	+ 20% ... + 70%
Уже в проекте	- 10% ... + 20%

Снижайте постоянные

издержки



Чем больше расходов привязано к доходам, тем более устойчивее бизнес к колебаниям выручки.

Пример 2

Пример 1

- Наши услуги по SEO будут стоить вам 50К/мес
- Каждые +5% поискового трафика будут стоить вам 10К
- Копирайтер в штате 40К/мес
- Копирайтер-фрилансер 300 руб. за 1000 символов

Конверсии – наше все

Пример простой цепочки из посетителей в покупки в интернет-магазине, доставляющем цветы:

Прогнозируем конверсию в покупателей с Яндекс Директа	Значение или комментарий	Результат
Средняя стоимость 1 перехода на сайт	2 долл.	
Бюджет на Яндекс Директ	1000 долл.	
Перешло на сайт	1000 / 2	500 чел.
Из них зарегистрировались и будут получать рассылку (см. также отложенные покупки)	10% (от 500)	50 чел.
Из них сделали заказ сразу	20% (от 50)	10 чел.
Средняя выручка с 1 заказа	100 долл.	
«Моментальная» выручка с бюджета \$1000 на ЯД		1000 долл.
Отложенные покупки у купивших сразу	1,2 в год (от 10 зарег.)	(12 покупок, 1200 долл.)
Также считаются все маркетинговые каналы по каждому месяцу!	40 зарег.)	(40 зарег.)

еще конверсия

Сколько рекламы отсмотрят посетители, например, на сайте, посвященном моде:

Прогнозируем, сколько мы заработаем на открутке рекламных баннеров	Значение или комментарий	Результат
Привлечено посетителей через социальные сети		100 000 чел.
Из них зарегистрировались и будут получать рассылку	20% (от 100К)	20 000 чел.
Количество баннеров на странице	2	
Зайдут 1 раз и уйдут навсегда 😞		80 000 чел.
Глубина просмотра у разовых (средняя)	3 страницы	240 000 просмотров страниц
Количество отсмотренных баннеров у разовых	240К * 2	480 000 откруток баннера
Посещают с регулярностью 2 раза в месяц	20% от 20К	4000 чел.
Глубина просмотра у них (средняя)	8 страниц	64 000 (4К * 8 * 2 раза в мес.)
Количество отсмотренных баннеров	64К * 2	128 000 откруток баннера
Также считаем для посещающих 4, 8, ... раз/мес. и		
отсмотренных 😞		

Они не вечны!

Пользователи / клиенты / рынки имеют свойство
«отваливаться»

Прогнозируем, как у нас живет популяция посетителей сайта	Значение или комментарий	Результат
Привлечено посетителей через социальные сети		100 000 чел.
Из них зарегистрировались и будут получать рассылку	20% (от 100К)	20 000 чел.
Умрут после первого посещения		80 000 чел.
Из зарегистрированных 20К чел. (в конкрет. месяце)		
50% отвалится через 2 мес.		минус 10 000 чел.
40% отвалятся через 6 мес.		минус 8 000 чел.
38% отвалится через 24 мес.		минус 1 800 чел.
2% будут свидетелями смерти вашего проекта		400 чел.

В английском языке это называется churn (или attrition) rate.

9. Влезьте в шкуру инвестора

Инвест.стратегии:

- купить и сидеть
- купить и продать
- купить и убить
- купить и влить



«Мне **НЕ**
интересны ваши
расходы на офис –
покажите сколько
вы зарабатываете
на...»

Владейте КРІ

Cashflow по годам

Ваши КРІ

Сколько нужно

На что нужно

За какую долю

Когда нужно

Что еще нужно

... (TC & R & P & CCF)

2\$/subsc, 50K subsc in Y13

seed \$200K, start-up \$2,5M

35% dev, 50% mark, 15% oth

25% for \$200K, 30% for \$2M

2Q12Y \$200K, 1Q13 \$2,5M

связи в рекламн.

индустрии

спасибо!

Ренат Гарипов

fb/pro4pro, @pro4pro

Рабочие выходные

Harvest

9 июня 2012