

# Финансовая модель стартапа

**Ренат Гарипов**

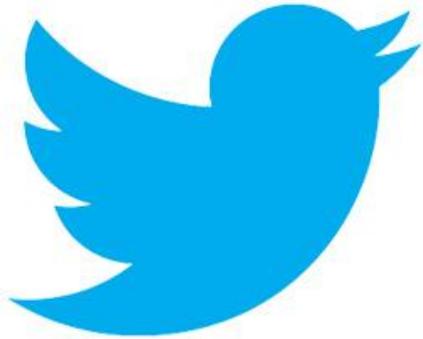
fb/pro4pro, @pro4pro

**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

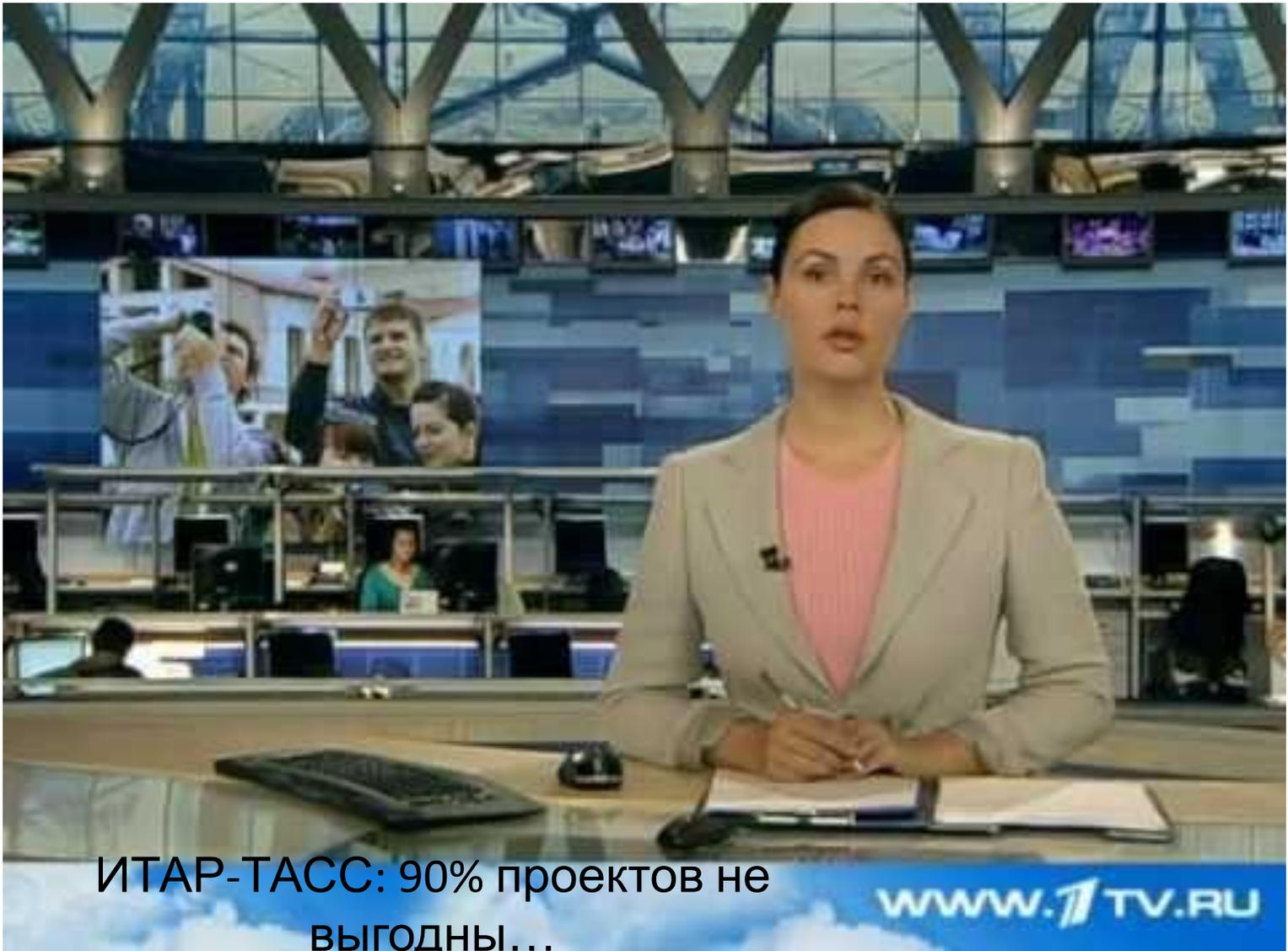
Я люблю спать и спать любит меня, но [#harvest\\_ru](#) не хочет, чтобы мы были вместе

[Details](#)

# #harvest\_ru



# GreenfieldProject



ИТАР-ТАСС: 90% проектов не  
выгодны...

# 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
<b>TC (IC+FC+VC)</b>		<b>384</b>	<b>559</b>	...	<b>348</b>
R		0	300	...	600
<b>P (R-TC)</b>		<b>-384</b>	<b>-259</b>	...	<b>+252</b>
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

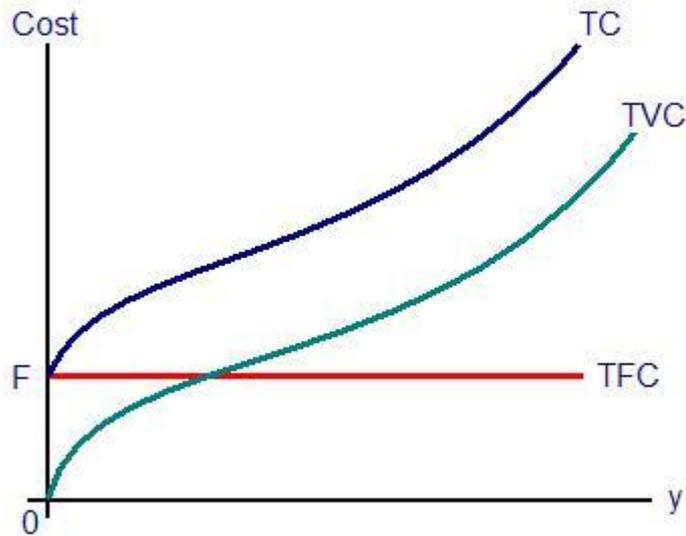
Кому  
кажется,  
что 20% -  
это много?

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.)	

## 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