



International  
**PR CLUB**



# Финансовое управление брендом



# Финансовое управление

Финансовое управление брендом - это совокупность инструментов, методов и способов, которые используют предприятия для повышения доходности и минимизации риска неплатежеспособности

Основная цель финансового управления - получить наибольшую выгоду от функционирования предприятия в интересах его собственников



# Финансовая модель

Финансовая модель - это документ, содержащий расчет необходимых финансовых показателей предприятия или проекта (срок окупаемости, IRR, NPV проекта и т.д.) на основании данных о планируемом объеме продаж и предполагаемых затратах.

На практике финансовая модель включает расчет выручки предприятия (с учетом натуральных и стоимостных параметров продаж), закупок, объемов производства, себестоимости продукции, прочих доходов и расходов, обязательств и инвестиций компании, движения денег.



# Финансовая модель – этапы построения

1. Оформить воронку продаж
2. Посчитать выручку по каждому каналу продаж
3. Определить расходы
4. Посчитать прибыль
5. Посчитать денежный поток
6. Посчитать показатели проекта



# Емкость рынка

**Емкость рынка** – размер рынка определенного товара или услуги, выраженный в совокупном объеме продаж товара (в деньгах) за расчетный период (обычно год); или общий спрос на категорию товаров, выраженный в покупательской способности населения.

Емкость рынка = размер рынка = объем рынка



# Воронка продаж

Воронка продаж – это путь, который проходит потребитель с момента привлечения его внимания к вашему предложению до момента покупки.



[www.marketch.ru](http://www.marketch.ru)





# Канал продаж

- **Канал продаж** – это способ поступления клиентов в компанию, имеющий определенные характеристики

Виды каналов:

- Прямой канал продаж
- Дилерский (оптово-посреднический) канал продаж
- Дистрибьюторский канал продаж (в розницу или мелкий опт)
- Розничный канал продаж (через розн. сеть)





# Каналы коммуникации (лидогенерации)

Основные каналы  
(«Traction» by Gabriel Weinberg & Justin Mares):

1. Вирусный маркетинг
2. Средства массовой информации и PR
3. Контекстная реклама
4. Скандальный PR
5. Контекстная реклама
6. Социальные сети и медийная реклама
7. Поисковая оптимизация
8. Контекстный маркетинг
9. E-mail – маркетинг
10. Разработки (engineering) как маркетинг
11. Продвижение через блоги
12. Партнерство, развитие бизнеса
13. Прямые продажи
14. Партнерские программы
15. Существующие платформы
16. Конференции и демо-дни
17. Мероприятия
18. Лекции, публичные выступления
19. Создание сообщества

# Продажа

Продажа происходит если производитель товара совершит следующие **действия**:

1. осуществит мероприятия, чтобы привлечь внимание **целевой аудитории**;
2. донесет до целевой аудитории ценность своего товара, продукта или услуги;
3. докажет целевому потребителю что производителю, как продавцу, можно **доверять**;
4. обеспечит целевому потребителю **условия** для совершения платежа;
5. гарантированно **доставит** потребителю товар, продукт или услугу.

Все эти 5 действий являются необходимыми и обязательными. Они требуют усилий, специальных навыков и средств.



# Расходы /себестоимость

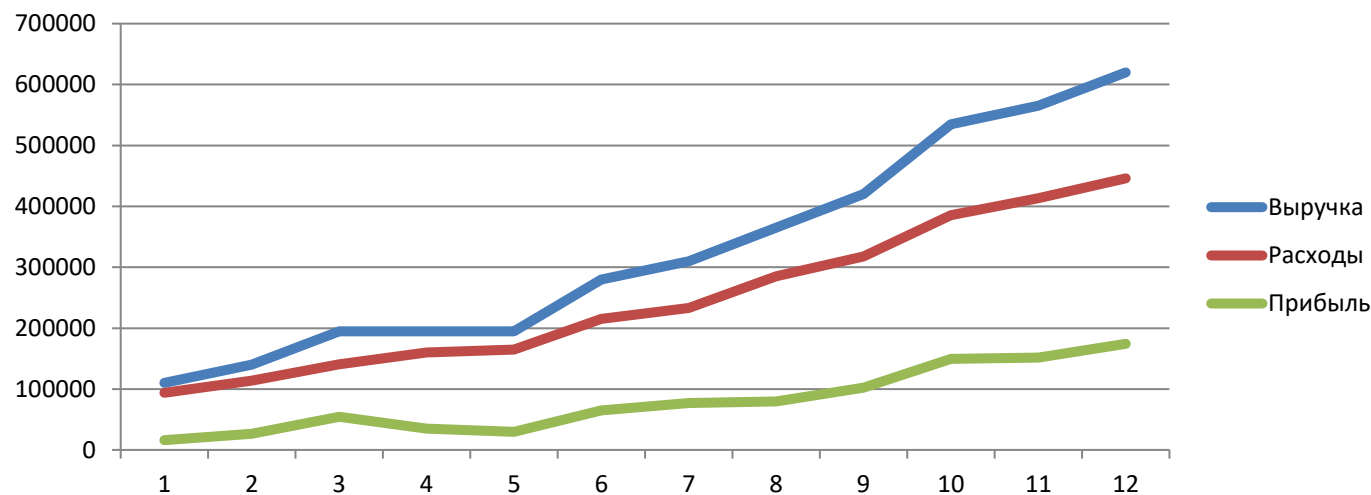
- Стоимостная оценка используемых в процессе производства природных ресурсов, материалов, основных фондов (оборудования), трудовых ресурсов и других затрат на производство и реализацию продукции / услуг
- Расходы данного предприятия / проекта на производство и реализацию продукции / услуг





# Пример: Финансовая модель онлайн школы (2)

Расходы	-2069200	-93000	-113000	-140050	-160050	-165050	-215200	-232000	-285050	-317000	-385050	-413050	-445000
Маркетинг	-589000	-16000	-21000	-29250	-29250	-29250	-42000	-46000	-54750	-63000	-80250	-84750	-93000
Расходные материалы	-179000	-33000	-42000	-58000	-58000	-58000	-84000	-93000	-109000	-126000	-160000	-169000	-186000
Отдел продаж (10%)	-348000					-19000	-19000	-28000	-31000	-36000	-42000	-53000	-62000
Зарплата	-590000	-30000	-40000	-40000	-40000	-40000	-40000	-40000	-60000	-60000	-60000	-70000	-70000
Налоги 4%	-157200	-4000	-5000	-7000	-7000	-7000	-11200	-12000	-14000	-16000	-21000	-22000	-24000
Банковские, юрид, бух, услуги	-105000	-10000	-5000	-5000	-5000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Прибыль</b>	<b>960000</b>	<b>16000</b>	<b>26000</b>	<b>54050</b>	<b>34050</b>	<b>29050</b>	<b>64000</b>	<b>77000</b>	<b>79050</b>	<b>102200</b>	<b>149050</b>	<b>151050</b>	<b>174200</b>
<b>Денежный поток накопительным</b>	<b>16000</b>	<b>42000</b>	<b>96050</b>	<b>131000</b>	<b>161050</b>	<b>226050</b>	<b>303750</b>	<b>383000</b>	<b>485000</b>	<b>634050</b>	<b>786000</b>	<b>960000</b>	
<b>Рентабельность продаж</b>	<b>24%</b>	<b>15%</b>	<b>19%</b>	<b>28%</b>	<b>18%</b>	<b>15%</b>	<b>23%</b>	<b>25%</b>	<b>22%</b>	<b>24%</b>	<b>28%</b>	<b>27%</b>	<b>28%</b>



# Ключевая метрика

- Ключевая метрика (ключевой показатель) – это скорость, с которой пользователи выполняют действие, стимулирующее рост стартапа/проекта

## Признаки ключевой метрики

1. Привязывается к поведению
2. Измеряема
3. Имеет причинно-следственную связь с ростом



# Источники инвестиций

Родственники  
Друзья

«В долг»

Возврат по  
договоренности

Клиенты

Подписанный  
контракт на покупку

Деньги  
работают

Венчурные фонды,  
частные инвесторы

Грант  
Инвестиции

Возвращать  
не нужно

Банк

Займ  
кредит

Возврат с  
процентами



# Венчурный инвестор

## На что смотрит:

**Команда:** компетенции, сработанность, профессионализм, вовлеченность

**Емкость рынка:** кто конкуренты, есть ли лидер, мировой опыт

**Экономика проекта:** масштабируемость бизнес-модели, подтверждение продажами

**Структура капитала и владения компании**

**Динамика роста (x2) и драйвер роста** (ключевая метрика – рост 20% в месяц)

**Вменяемость и выполнение обязательств**

**Запрос к инвестору** (адекватность и цель)

**КТО:** бизнес-ангелы, фонды, посевные фонды

**ГДЕ:** - vc.ru, rb.ru,

- Ventureclub.co, Moscow Seed club (синдикаты ангелов)



# Корпоративный инвестор

**Покупают только то, что нужно им:**

То, что влияет на капитализацию более, чем на 1%

**На что смотрят:**

- Технология
- Команда
- Готовый продукт
- PR
- Инвестиции



Яндекс



КТО: Mail.ru Group, Yandex, Ростелеком и др.

ГДЕ: корпоративные сайты, заявления в прессе и пр.



# Банк

На что смотрит:

- Наличие программ для вашего проекта (государственные программы)
- Наличие гарантированного денежного потока (подписанный контракт)
- Наличие обеспечения (если не получится вернуть кредит из выручки)
- Личные гарантии собственника



# Бизнес-акселераторы

Бизнес-акселератор – это учреждение или организованная им программа по развитию компаний через менторство, обучение, финансовую и экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании.

С чем прийти: проекты в области ИТ, Биомед, Энерготех, Космос, Ядертех, логистика, сервисы для бизнеса, благотворительность

Куда прийти: Сколково, МГУ, Сбербанк, ФРИИ и др.



# Юридическое оформление бренда

1. Наемный работник (налоги -13% НДФЛ, остальные – 31% платит работодатель)
2. Самозанятый (налоги: 6% при работе с юридическими лицами, 4% - при работе с физическими лицами) Ограничение по доходам – 2,4 млн рублей в год.
3. Индивидуальный предприниматель (ИП) Имеет право применять Упрощенную систему налогообложения на доход (6% от оборота) либо на разницу доход минус расход (15%). Сдает отчетность. Отвечает по обязательствам своим имуществом.
4. Юридическое лицо (ООО, ПАО, АО). Платит налоги (по упрощенной или общей системе налогообложения – налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, налоги на фонд оплаты труда и прочие). Сдает отчетность. Отвечает по обязательствам своим имуществом.



# Юридическое оформление бренда

1. Наемный работник (налоги -13% НДФЛ, остальные – 31% платит работодатель)
2. Самозанятый (налоги: 6% при работе с юридическими лицами, 4% - при работе с физическими лицами) Ограничение по доходам – 2,4 млн рублей в год.
3. Индивидуальный предприниматель (ИП) Имеет право применять Упрощенную систему налогообложения на доход (6% от оборота) либо на разницу доход минус расход (15%). Сдает отчетность. Отвечает по обязательствам своим имуществом.
4. Юридическое лицо (ООО, ПАО, АО). Платит налоги (по упрощенной или общей системе налогообложения – налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, налоги на фонд оплаты труда и прочие). Сдает отчетность. Отвечает по обязательствам своим имуществом.



# Бухгалтерский учет

Основная задача - формирование полной и достоверной информации (бухгалтерской отчетности) о деятельности компании и её имущественном положении.

Пользователи: собственники, государственные органы, заинтересованные лица (банки, инвесторы и др.)

Как можно вести бухучет:

- самостоятельно
- онлайн-сервисы («Мое дело», «Кнопка» и др)
- Бухгалтер на аутсорсинге





# Юридические вопросы

- Деятельность должна вестись в соответствии с законодательством (для этого его нужно знать)
- С юристом составить типовые формы договоров
- Иметь возможность юридической консультации



# Влияние финансового управления на бренд

- Тратьте деньги на свой бренд. Маркетинг, рекламу, продвижение, визитки, канцтовары, офис и прочее. НО: это должны быть РАЗУМНЫЕ траты.
- Сделайте качественные сканированные копии учредительных документов и карточку компании. Храните их в доступном месте.
- Ведите отчетность качественно и вовремя платите налоги – будет меньше вопросов и претензий от налоговой.
- Ведите отчетность качественно - к августу следующего года она попадает в базы данных банков, СПАРКА, КОНТУРа и прочих баз, по которым можно судить о деятельности вашей компании. Это “светофоры” и даже сама отчетность.

# Безопасность финансов

- Решить, нужно ли брать кредит для начала деятельности (какой уровень риска вы можете выдержать, где граница, дальше которой вы не переступите)
- Управление всегда начинается с учёта. Как только вы начинаете считать расходы, они автоматически начинают сокращаться.
- Не путать расчетный счет компании или ИП с личным кошельком. Это влечет за собой риски для бизнеса. Не путать деньги, лежащие на счету, с прибылью.
- Формировать «стабилизационный фонд» (дополнительные вливания в проект, сезонность, провалы в маркетинге)



# Личные финансы

- **Личные финансы** — это совокупность всех денежных средств, которыми обладает конкретное лицо, в наличном и электронном виде.
- Планировать и формировать свои финансы минимум на 10-15 лет вперед (будущие вложения в образование, недвижимость, здоровье, семью, вашу карьеру)
- Финансы не равны деньгам.



Контакты:  
Елена Смирнова  
Консультант по финансам  
+7917 5276249  
[esmirnova.bsn@gmail.com](mailto:esmirnova.bsn@gmail.com)