

ФИНАНСОВИ ДОКУМЕНТИ

**13 Октомври 2014,
София**

Финансови документи

- Видове финансови документи
- Финансов модел
- Финансови прогнози

Финанси

Общоприетия език на бизнеса, който превежда и измерва резултата от всяка дейност

Кой чете финансовите документи

Тези които управляват, и
тези които финансират

Кой подготвя финансовите документи

Счетоводители и финансисти,
мениджмънт

Видове

- Счетоводни отчети
- Бизнес отчети

Счетоводни отчети

- Баланс
- ОПР – отчет за доходите
- ОПП – отчет за паричните потоци

Баланс

Какво имаме?

- Имоти
- Машини
- Материали

АКТИВИ

===

Как го финансираме?

- Собствени средства
- Заеми
- Задължения

ПАСИВИ И КАПИТАЛ

Отчет за доходите - ОПР

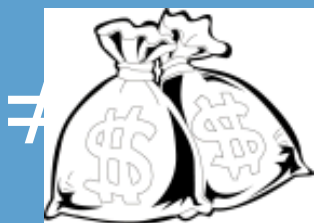
Какъв е резултата от дейността за даден период

Какви са основните разходи

Рентабилност – колко е печалбата

ОПР vs. ОПП

Отчета за паричните потоци е като този за доходите, НО



За един бизнес по-важно е да генерира кеш, а не да е на печалба

Голяма част от фирмите фалират, когато са на печалба

Бизнес отчети

- Планове - прогнози
- Бюджети
- Анализи
- Метрики

Бюджет vs. План

Бюджет

Фокусира се върху
разходите

Поставя лимити – кой
с колко разполага

Сравнява по пера

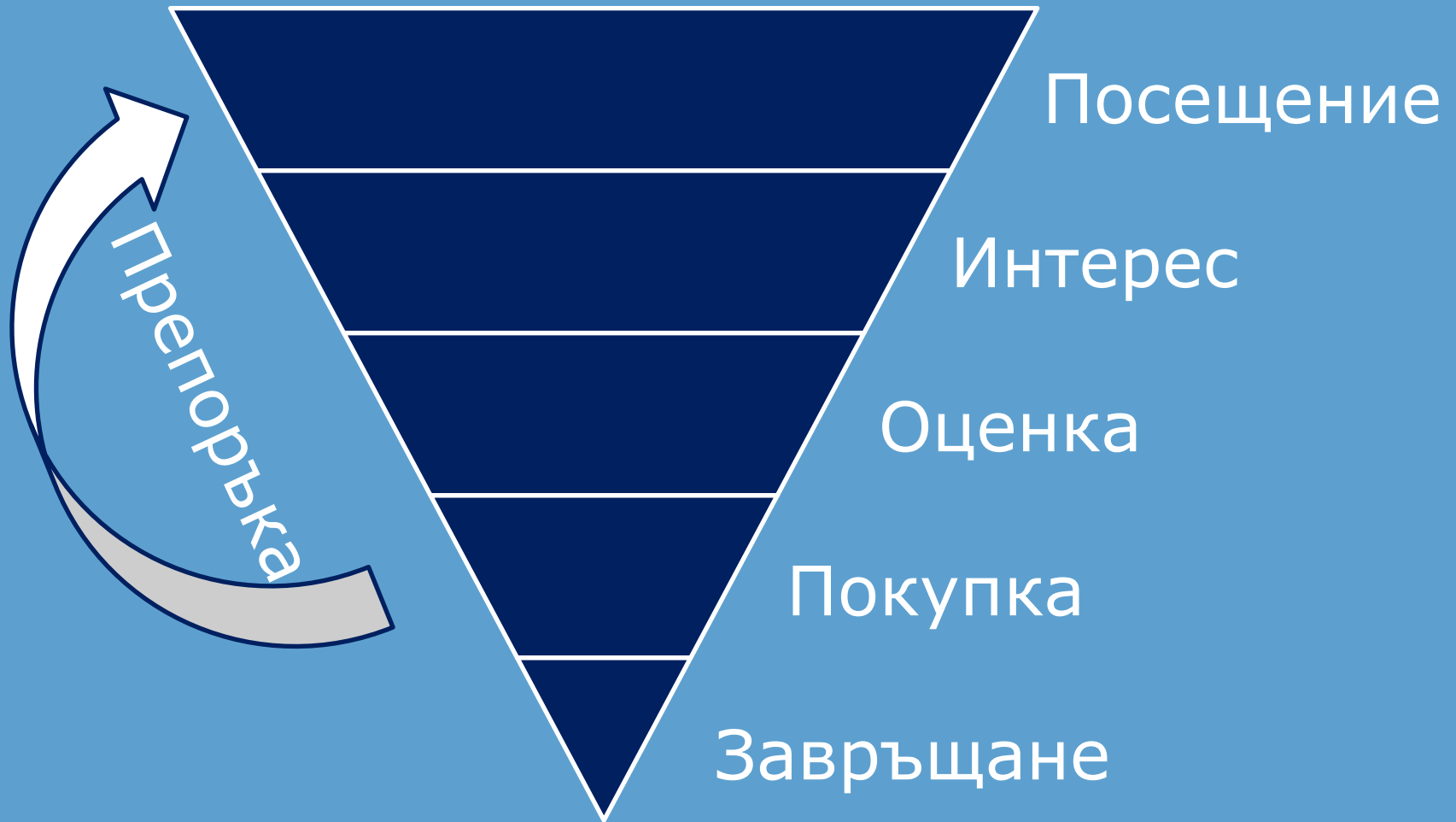
План

Фокусира се върху
целите

Поставя цели – кой
какво да постигне

Сравнява по цели

Фунния



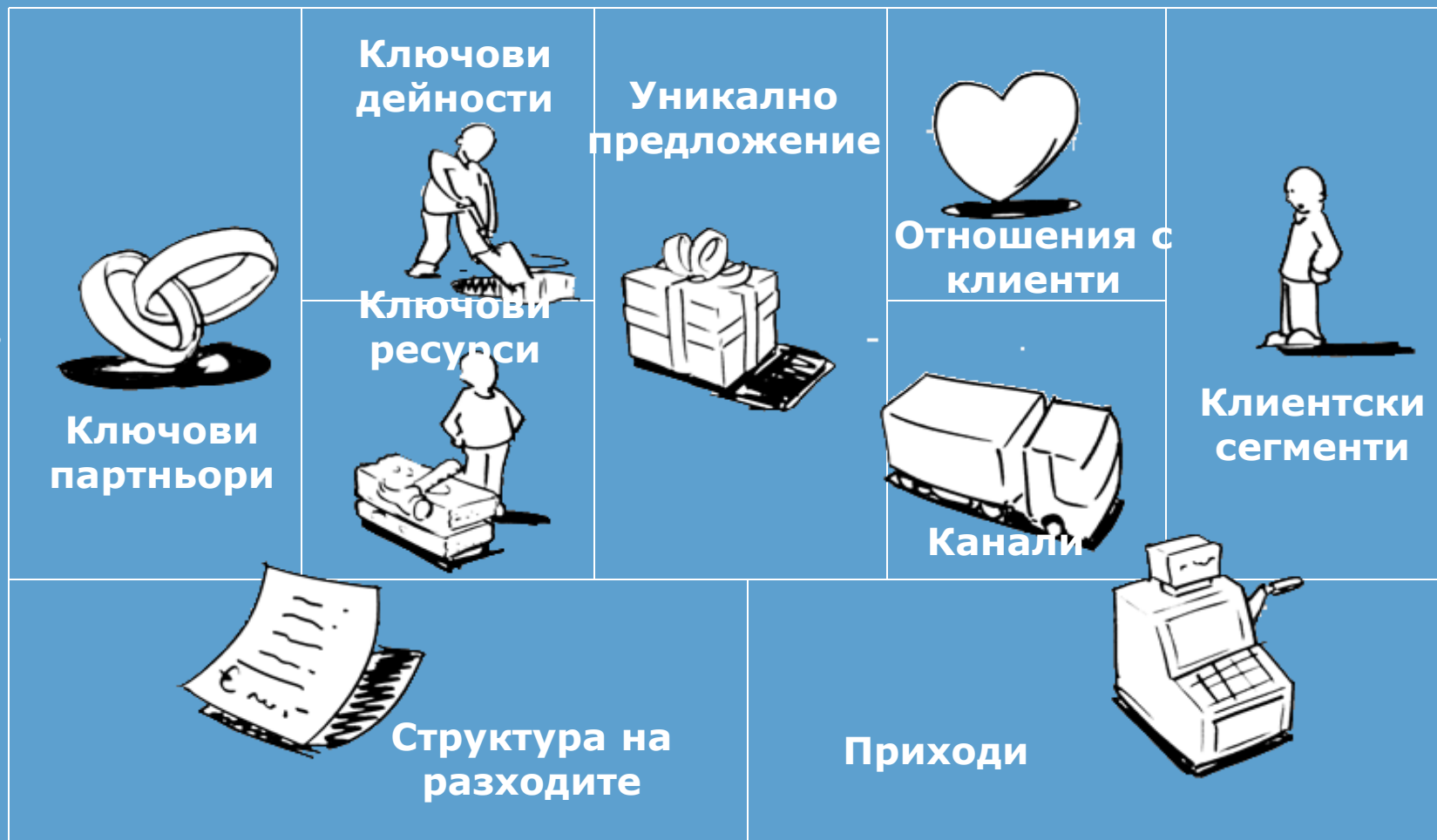
AARRR

- Acquisition
- Activation
- Retention
- Referral
- Revenue

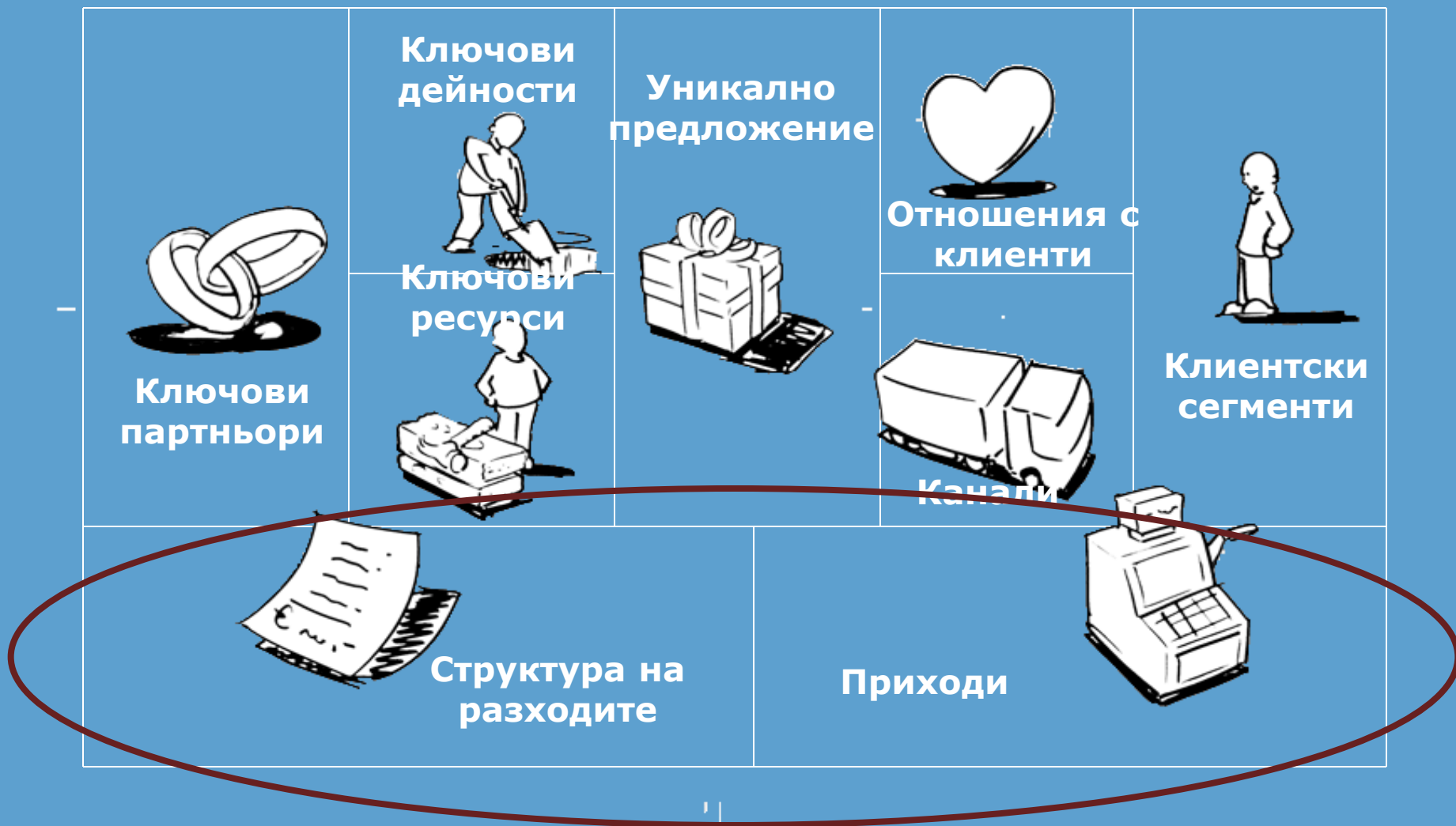
Финансов модел

?????

Канава на бизнес модела



Финансов модел



Приходи

Монетизация – как бизнеса генерира приходи

Кой плаща

Колко регулярно плаща

Разходи

Кои са основните групи разходи

Финансови прогнози

Как планираме

Допускания



Резултати

Допускания

Брой продажби

Ръст на продажбите

Брутен марж - % от продажбите

Брой служители

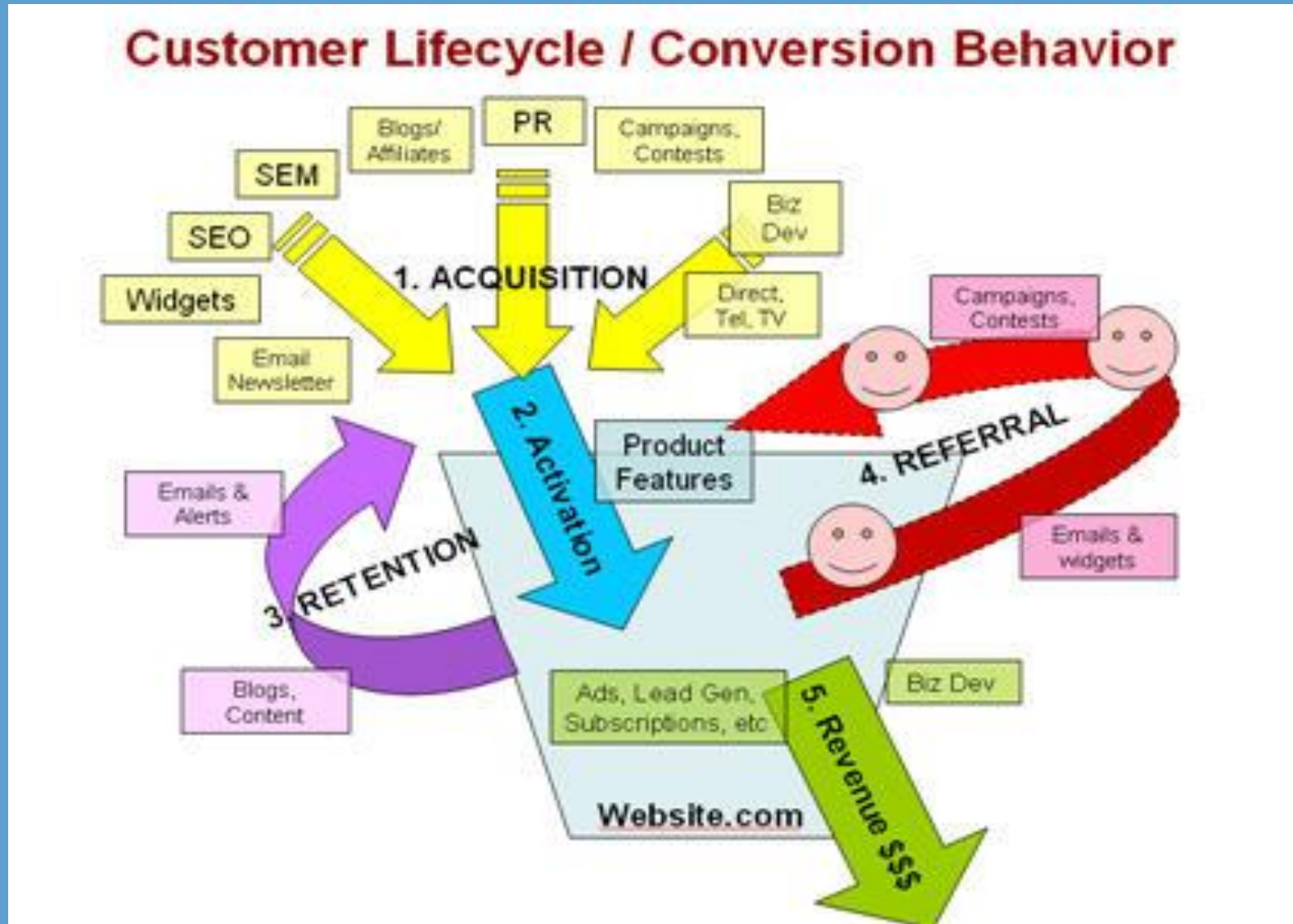
Резултати

Приходи от продажби

Себестойност на продажбите

Разходи за заплати

Планиране на продажбите



Канали на продажба

Кои са основните канали

Колко 'лийдове' ще генерира всеки канал

Фуния на конвертиране

През колко етапа минава всеки клиент преди да `купи`

Кои са важните действия на всеки етап

Пример

Канал на продажба – демонстрации
в училище

На всяка демострация присъстват по
50 деца

След всяка демострация 30 деца
проявяват интерес

Родителите на 10 деца се свързват

3 идват на първи урок

1 продължава

Пример

Канал на продажба – google adwords

Cost per click – 1\$

Седмичен разход – 150\$

Посещения на сайта (месец) – 600

Изгледани видеа (7%) - 42

Платени упражнения (3%) – 1.26

Планиране на продажбите

Аналогия (конкурентни продукти) -
огромен брой клиенти, които не
познаваме и огромен брой
конкуренти, които познаваме добре

Планиране на продажбите

Продуктивност (какво количество можем да произведем) - стоки, чийто пазар е сигурен, т.е. Всичко произведено се купува

Постъпления от клиенти

Продукт/ Услуга 1

- 1.Брой клиента за периода
- 2.Цена на продукт
- 3.Общо продажби

Месец 1
25 клиента
120 лв.
3,000 лв.

Продукт/ Услуга 2

- 1.Брой клиента за периода
- 2.Цена на продукт
- 3.Общо продажби

Месец 1
2 клиента
1,000 лв.
2,000 лв.

Определяне на цената

Каква е цената спрямо пазара?

Покриват ли се разходите?

Матрица на цената

Каква е цената спрямо пазара?				
По-ниска	Аналогична	По-висока		
Ценово предимство	Агресивни продажби	Конкурентно предимство	да	Покриват ли се разходите?
Вдигане на цената	Оптимизиране на разходите	Излизаме от бизнеса	не	

Планиране във времето

Нормално е първите няколко месеци да няма постъпления

Приходите не ръстът линейно първите месеци, а експоненциално

Отчитане на сезонността

Пример

	1	2	3	4	5	6 ...
Услуга 1/ Брой	-	-	10	-	12	-
Средна цена	100лв.					
Общо Услуга 1	-	-	1,000	-	1,200	-
Продукт 2/ Брой	-	-	20	70	150	250
Средна цена	2.4 лв.					
Общо Услуга 2	-	-	48	168	360	600
Услуга 3/ Брой	-	-	-	-	-	1
Средна цена	5,000 лв.					
Общо Услуга 3	-	-	-	-	-	5,000
Общо постъпления	-	-	1,048	168	1,560	5,600

Разходи

Според вида

- Фиксирани

- Променливи

Разходи

Според предназначението

- Себестойност на продажбите
- Персонал
- Оперативни разходи

Себестойност на продажбите

Закупуване на тетрадка в дружество за обучения?

Захар от стопанин на кошери?

Водни бои в ателие за производство на ръчно направени стоки?

Водни бои в детска градина?

Тонер в консултантска компания за писане на европроекти?

Оперативни разходи

Наем

Телефони, комуникации, битови

Счетоводител, одит, адвокати

Комисиони за продажби???

Реклама

Материали и офис консумативи

Лихви???

Такси и данъци

ДДС?????

Често срещани грешки

Не се дава достатъчно информация как е постигнат резултата

Приходите се завишават, а разходите се занижават

Втората година **СА НАЙ-МАЛКО "ПО ДВЕ"**

Финансовите прогнози показват загуба, която не се променя до края на периода

Не съизмерима инвестиция на приходите

Добри практики

Предварителни продажби

Партньорства, които да покрият ключови разходи

Фуния, която дава

Гарантирани плащания

Actionable data

Сега сте Вие

- Въпроси и отговори???