

5 начина, по които финансите влияят на бизнеса

Финансите в контекста на бизнеса

София
17.09.2024

Естел Василева





Естел Василева
Финансов Мениджър в Alcatraz AI,
Консултант Финанси и бизнес развитие

13 години професионален опит в сферата на
финансите и бизнес стратегии при корпорации,
стартиращи компании и държавни институции

За мен

Роли

Опит в над 13 държави

- Финансов директор
- Консултант бизнес стратегии и финансов мениджмънт
- Главен счетоводител
- Бизнес контролър
- Одитор
- Лектор и ментор в различни предприемачески формати

Кариера



Daye



Бизнес екосистема



Как работи един бизнес



Човешки капитал / Стартов паричен капитал

Защо компаниите се провалят

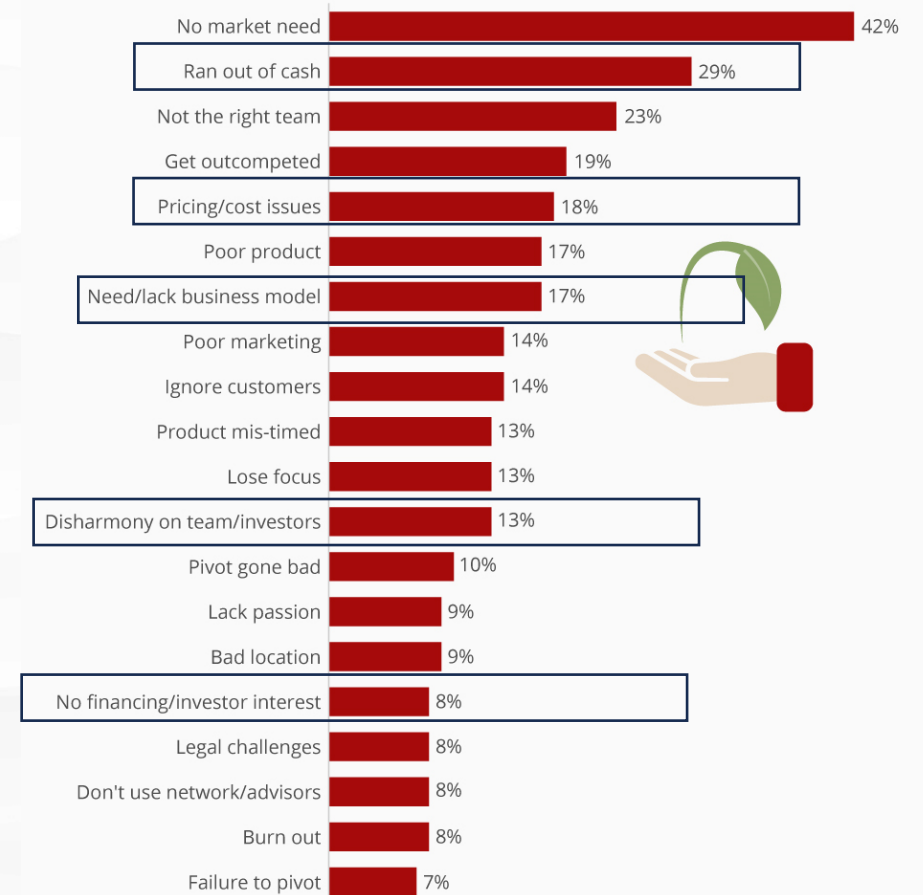
Защо компаниите се провалят

3 от 7 причини са свързани с финанси:

- Липса на пазарно търсене
- **Изчерпване на финансовите ресурси**
- Неправилен екип
- Изпреварване от конкуренцията
- **Ценообразуване и структура на разходите**
- Продукт
- **Бизнес модел**

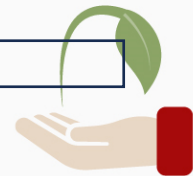
The Top Reasons Startups Fail

Most frequently cited reasons for startup failure*



CC BY ND
@StatistaCharts

* Based on an analysis of 101 startup post-mortems
Source: CB Insights



statista

Какъв бизнес имаме / искаме да имаме

Лаифстайл бизнес

- Създаден да поддържат определен стандарт за собственика
- Нисък до среден потенциал за растеж
- Фокус върху стабилност и доходност, а не скалируемост
- Силна зависимост от собственика
- Собствено финансиране

Бързорастящ бизнес

- Потенциал за бърз растеж, благодарение на иновация, глобален пазар,
- Способност за бързо скалиране
- Често предизвиква интерес от инвеститори

Скалируем бизнес

- Бизнеси, които лесно могат да се скалират чрез увеличение на производството / услугите без значително увеличение на разходите
- Висок потенциал за растеж
- Имат установен бизнес модел и продукт / услуга

Етап на развитие

На какъв етап се намира компанията?

- Кои са основните приоритети в следващите 3 – 6 месеца, 1-3 години?
- Кои са основните заинтересовани лица?

Идея

- Финансиране
- Екип

Първи продажби

- Продукт
- Цена
- Стратегия за излизане на пазара

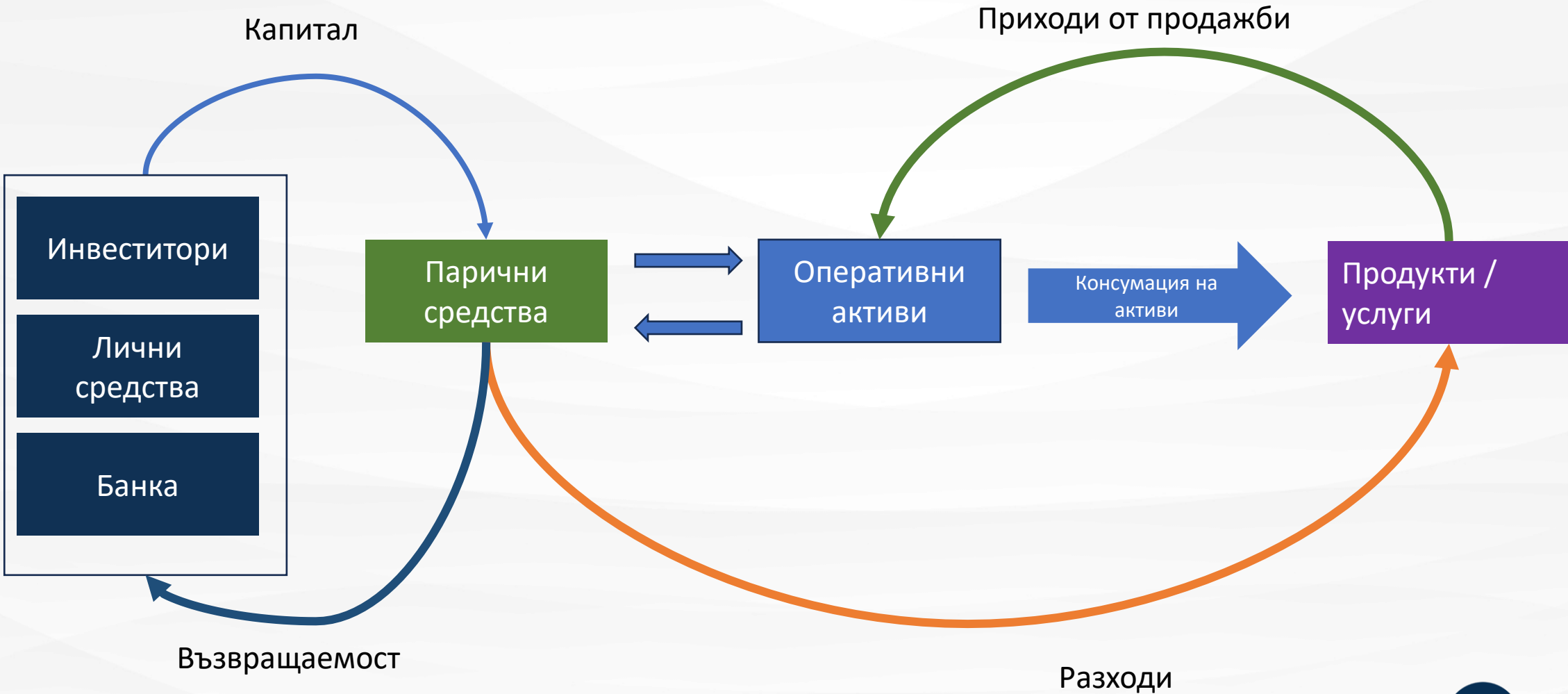
Растеж

- Бизнес модел
- Структура на разходите
- Финансово планиране

Зрялост

- Управление на разходите
- Печалба

Финансови потоци



Бизнес модел

	Продукт / услуга				
• Какво продавате?	Физически	Дигитален	Услуга		
• Колко често се ползва?	Еднократна употреба	Няколко пъти	Регулярна употреба		
• На кого продавате (B2B, B2C)	Крайни клиенти	Бизнес клиенти	Държавни институции		
• Кои канали за продажби използвате	Директни продажби	Физически магазин	Онлайн магазин	Платформа	Посредници
• По какъв начин ви плащат вашите клиенти	Еднократно плащане	Абонамент	Лиценз	Наем	

Определяне на правилната цена

Избиране на правилната цена спрямо бизнес модела и конкуренцията

Чести грешки:

- Подценяване / Надценяване
- Еднократно ценообразуване вместо абонамент
- Неразбиране на себестойността на единица продукт / услуга, което води до загуба от всяка продажба
- Липса на връзка между цената и стратегията за достигане на пазара
- Непознаване на цените на конкурентни или сходни продукти

Определяне на правилната цена



Стойност за клиента

(% на спестявания / печалба, която вашето решение генерира)



Цени на конкурентите

(ценообразуването трябва да е приемливо в сравнение с конкуренцията и да ви различава от другите: премиум, икономично и тн)

Таван на цената



Цена

Минимална цена

Мотивация на клиента

Мотивация на бизнеса



Себестойност

(Приходите трябва да покриват разходи + марж на печалбата за R&D, разходи по продажби и тн)

Unit economics

Колко печелите от всяка продажба?

- Колко ни струва да произведем единица продукт
- Какъв приход ще получим от единица продукт?
- Какъв брутен марж ще ни остане?

- Колко струва да придобием един клиент (CAC)
- Колко приход ще получим от един клиент (LTR)
- Какъв брутен марж ще получим от един клиент (LTV)

Нетните приходи от 1 клиент

>

Разходи за придобиване на 1 клиент



Финансов мениджмънт

Счетоводителите спомагат за изготвянето на финансовите отчети, докато финансистите са тези, които планират как тези отчети да изглеждат:

- Множество итерации!!!
- Финансово остойносттаване на бизнес решения
- Зависимости между финансовите отчети
- Планиране на финансовите отчети
- Управление и оптимизация на разходи
- Следене на прогреса спрямо заложените цели / бизнес стратегията
- Управление на продуктите гами
- Проследяване на основни метрики, които поддържат фокус и помагат за дисциплината (приходи, брутен марж, CAC to LTV и др)

Red flags във финансовите отчети

Избиране на правилната цена спрямо бизнес модела и конкуренцията

- **Отчет за приходите и разходите**
 - Нисък брутен марж – приходите от продажби не покриват разходите за производство
 - Недостатъчни разходи за маркетинг и продажби
 - Несъразмерни оперативни разходи
 - Загуба
 - Тенденции на влошаване на показателите в хоризонт от 2-5 години
- **Баланс**
 - Негативен оборотен капитал – текущите задължения надвишават текущите вземания
 - Недостатъчни активи
 - Недостатъчно финансиране – ако загубата надвишава инвестирания капитал
 - Голяма задлъжнялост
- **Отчет за паричните потоци**
 - Най-големият риск е изпадане в неплатежоспособност

Планиране на кеш

По какъв начин управлявате паричните си потоци

- Финансиране
- Оборотен капитал
 - Плащане от клиенти
 - Плащане към доставчици
 - Разходи за суровини, материали, готова продукция
- Планиране на приходи и разходи
- Планиране на инвестиции
- Редовно проследяване

Заключение

Финансите заемат неизменна част от управлението на бизнеса!

- Дефиниране на типа бизнес и очакванията си за следващите 3 години
- Изготвяне на бизнес модел, който да отговаря на дефинираните цели и типа и етапа на компанията
 - Следва да се опознае пазара
 - Себестойността на продуктите
 - Колко струва придобиването на един клиент
 - По какъв начин да повишин честотата на покупки от съществуващи клиенти
- Изготвяне на ценова стратегия, която да
 - максимизира приходите от клиенти
 - осигурява висок брутен марж
 - Осигури, че приходите от клиент са по-високи от разходите за придобиването му
- Изготвяне на система за планиране и анализиране на финансовите резултати

Имате ли въпроси?

👉 [LinkedIn Estel Vasileva](#)

Благодаря ви!

