

Финансовые графики

Koldo

Одной из прелестей этой системы является ее концептуальная простота, которая также отражена в финансовой главе.

Согласно данным нашего бизнес-плана, главы расходов и доходов этого проекта можно разделить следующим образом:

Затраты	Доходы
Первоначальная стоимость разработки программного обеспечения (ПО)	От годовых подписок на программное обеспечение
Стоимость маркетингового продвижения	Из «пальцев» или модулей
Стоимость обслуживания/усовершенствования	От микрокомиссий по онлайн-транзакциям
Стоимость инфраструктуры	

По статьям главы расходов детализируются следующим образом:

Первоначальная стоимость разработки	
Наименование затрат	Стоимость за период
Зарботная плата команды разработчиков ПО	180.800 USD
Зарботная плата нетехнического персонала	39.600 USD
Затраты на микрозадачи на фрилансеры	25.000 USD
Всего	245.400 USD

Стоимость продвижения	
Наименование затрат	Годовая стоимость
Платные кампании в социальных сетях	11.600 USD
Через влиятельные личности общества	3.000 USD

СМИ, радио, телевидение	7.500 USD
Телефонные звонки	300 USD
Всего	22.400 USD

Стоимость обслуживания/ улучшений	
Наименование затрат	Годовая стоимость
Зарботная плата команды разработчиков ПО	129.600 USD
Зарботная плата нетехнического персонала	12.600 USD
Затраты на микрозадачи на фрилансеры	31.250 USD
Всего	173.450 USD

Стоимость инфраструктуры	
Наименование затрат	Годовая стоимость
Аренда офиса	18.000 USD
Прочие расходы	5.400 USD
Главный сервер	7.200 USD
Всего	30.600 USD

Применяя соответствующие корректировки к распределению этих затрат во времени, мы получаем следующий сценарий:

Наименование затрат	18 месяцев разработки	Стоимость за год +1	Стоимость за год +2
Разработка	265.800 USD		
Маркетинг		22.100 USD	12.000 USD
Обслуживание		157.800 USD	157.800 USD
Дополнительные "пальцы"		31.250 USD	
Инфраструктура	1.800 USD	3.600 USD	7.200 USD
Итого:	267.600 USD	214,750 USD	177.000 USD

С другой стороны, доход напрямую связан с количеством пользователей, достигнутых системой, и будет распределяться следующим образом:

- Предыдущие подписки
- Новые подписки
- Подписки на «пальцы» или специализированные модули
- Органический рост подписчиков

- Микрокомиссии за онлайн-транзакции

Поскольку каждое из них влияет на количество пользователей, необходимо применять формулы к каждому из этих подписок, чтобы наблюдать за их изменением во времени и получать прогноз доходов.

Различные конфигурации, которые могут принимать эти формулы, также приведут к сценариям для получения финансового представления, которые можно будет объективно проанализировать, мы их разделим на три сценарии: пессимистический, средние и оптимальные прогнозы.

Наименование	Пессимистичный	Средний	Оптимальный
Ежегодные пользователи	30.000	160.000	300.000
% пользователей, у которых также есть подписка на «пальцы» или специализированные модули	10%	20%	30%
% пользователей, совершающих онлайн-транзакции	10%	25%	50%
Накопленная среднемесячная сумма микрокомиссий за транзакцию пользователя, работающего онлайн.	10 USD/месяц	20 USD/месяц	30 USD/месяц

Применяя эти суммы и проценты к стоимости подписки (50 долларов США) как для базовой системы, так и для специализированных модулей, можно количественно оценить эти сценарии следующим образом:

	Единицы	Себестоимость единицы продукции	Годовой промежуточный итог
За базовую подписку	30.000	50 USD	1.500.000 USD
По модулям	3.000	50 USD	150.000 USD
За транзакции	3.000	120 USD	360.000 USD
Тотальный пессимистичный сценарий			2.010.000 USD

	Единицы	Себестоимость единицы продукции	Годовой промежуточный итог
За базовую подписку	160.000	50 USD	8.000.000 USD
По модулям	32.000	50 USD	1.600.000 USD
За транзакции	40.000	240 USD	9.600.000 USD
Всего вредный сценарий			19.200.000 USD

	Единицы	Себестоимость единицы продукции	Годовой промежуточный итог
За базовую подписку	300.000	50 USD	15.000.000 USD
По модулям	90.000	50 USD	1.600.000 USD
За транзакции	150.000	360 USD	54.000.000 USD
Итого оптимальный сценарий			70.600.000 USD

Чтобы рассчитать годовой рост на основе трех приведенных выше сценариев, мы используем следующие цифры:

Наименование	Пессимистичный	Средний	Оптимальный
Годовой маркетинговый эффект	2%	4%	6%
Годовой эффект органического роста подписок	2%	5%	10%

Оба процента роста являются кумулятивными в различных сценариях, и поэтому мы можем сделать трехлетний прогноз влияния такого роста

Сценарий	Исходный статус	Рост	Год +1	Год +2	Год +3
Пессимистичный	30.000	4%	31.200	32.448	33.746
Средний	160.000	9%	174.000	190.096	207.205
Оптимальный	300.000	16%	348.000	403.680	468.269

Таким образом, мы получаем баланс на три сценарии, рассматривая эти начальные значения в качестве отправной точки и не принимая во внимание проценты роста, подробно описанные выше, даже учитывая, что ежегодные расходы удвоят самую большую статью

расходов, а именно расходы на период разработки ПО. Это выглядит следующим образом:

	Доходы	Затраты	Прибыль
Пессимистичный	2.010.000 USD	535.200 USD	1.474.800 USD
Средний	19.200.000 USD	535.200 USD	18.664.800 USD
Оптимальный	70.600.000 USD	535.200 USD	70.064.800 USD

Таким образом, применяя этот график прибыли к указанным выше процентам роста за изучаемые годы, мы получим следующие данные:

	По сценарию	Год + 1	Год + 2	Год+3	Накопленная прибыль
Пессимистичный рост 4%	1.474.800	1.533.792	1.595.144	1.658.949	6.262.685 USD
Средний рост 9%	18.664.800	20.344.632	22.175.648	24.171.456	85.356.536 USD
Оптимальный рост 16%	70.064.800	81.275.168	94.279.194	109.363.865	354.983.027 USD

И наконец, 30 000 пользователей — это меньше чем 1% местного прямого рынка в Кыргызстане. Или мизерная цифра в 600 пользователей для каждой из 50 стран внедрения ПО. Потенциальный рынок комплексного инструмента управления для малых и средних предприятий и фрилансеров, очевидно что, во много тысяч раз больше этого.

Следовательно, красота системы заключается в ее концептуальной простоте, математическая красота ее финансового прогноза также обусловлена тем же. Цифры настолько четкие и мощные, что их даже не нужно показывать красочной графикой.

Мы верим, что эта информация вам понравится.

Команда Колдо