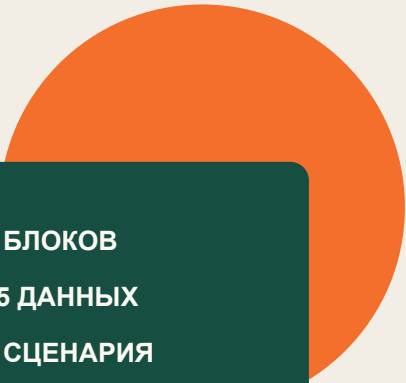


БЕСПЛАТНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ СОБСТВЕННИКА

КАРТА ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ



6 БЛОКОВ
25 ДАННЫХ
3 СЦЕНАРИЯ

**Что считать до запуска, роста или привлечения
финансирования**

Внутри: архитектура модели, список исходных данных, контрольные формулы, три сценария и проверка логики перед решением.

ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП

Модель нужна не ради таблицы. Она должна показать потребность в деньгах, безубыточность, окупаемость и риск решения.

МОДЕЛЬ ДОЛЖНА СВЯЗЫВАТЬ РЕШЕНИЕ С ДЕНЬГАМИ

Каждый итог должен прослеживаться до исходного драйвера. Если меняется цена, объём или срок запуска, меняются прибыль и денежный поток.

01

Драйверы продаж

Клиенты, объём, цена, конверсия, сезонность

02

Расходы и команда

Себестоимость, ФОТ, маркетинг, налоги, аренда

03

P&L

Валовая и операционная прибыль, маржинальность

04

Денежный поток

Поступления, выплаты, запасы, дебиторка, кредиты

05

Безубыточность

Минимальная выручка и запас прочности

06

Сценарии

Продажи ниже, базовый план, продажи выше

НА ВЫХОДЕ ЧЕТЫРЕ ОТВЕТА

1. Сколько денег нужно 2. Когда бизнес выйдет в плюс 3. Когда вернутся вложения 4. Что сломает план

25 ИСХОДНЫХ ДАННЫХ ДЛЯ ПЕРВОЙ ВЕРСИИ

Не все значения должны быть точными. Разделите их на факт, план и гипотезы, затем отметьте

ПРОДАЖИ

- 01 Продукты или направления
- 02 Количество клиентов
- 03 Объём продаж
- 04 Цена или средний чек
- 05 Конверсия и сезонность

РАСХОДЫ

- 06 Переменная себестоимость
- 07 Постоянные расходы
- 08 Фонд оплаты труда
- 09 Маркетинговый бюджет
- 10 Налоги

ДЕНЬГИ

- 11 Срок оплаты клиентов
- 12 Срок оплаты поставщиков
- 13 Запасы
- 14 Авансы
- 15 Стартовая дебиторка

ИНВЕСТИЦИИ

- 16 Разовые вложения
- 17 График погашения
- 18 Ставка по кредиту
- 19 Вложения собственника
- 20 Деньги на старте

ОГРАНИЧЕНИЯ

- 21 План найма
- 22 Производственная мощность
- 23 Задержка запуска
- 24 Горизонт модели
- 25 Резерв на ошибку

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ

1. Отметьте, что уже известно.
2. Зафиксируйте источник каждой цифры.
3. Выделите допущения.
4. Проверьте их тремя сценариями.

ЧЕТЫРЕ РЕЗУЛЬТАТА, КОТОРЫЕ НУЖНЫ ДО РЕШЕНИЯ

Формулы ниже показывают логику. В рабочей модели расчёт строится по месяцам и учитывает сроки поступлений и выплат.

01

Потребность в деньгах

Максимальный отрицательный остаток
накопленного денежного потока

РЕШЕНИЕ

Какой запас нужен до выхода на
самоокупаемость

02

Точка безубыточности

Постоянные расходы / доля маржинального
дохода

РЕШЕНИЕ

Какая выручка покрывает текущую
структуру расходов

03

Срок окупаемости

Первый месяц, когда накопленный поток
вернул вложения

РЕШЕНИЕ

Когда собственник получает
вложенный капитал обратно

04

Запас прочности

Плановая выручка - безубыточная выручка

РЕШЕНИЕ

Насколько могут упасть продажи до
появления убытка

ОДНОГО ПЛАНА НЕДОСТАТОЧНО

Сценарии нужны не для угадывания будущего. Они показывают границы решения и цену ошибки.

ПРОДАЖИ НИЖЕ

	ВЫРУЧКА M12	ОПЕР. ПРИБЫЛЬ	НУЖНО ДЕНЕГ	ОКУПАЕМОСТЬ
Объём -20%, запуск +2 месяца	5,3 млн	80 тыс.	4,1 млн	> 36 мес.

БАЗОВЫЙ

	ВЫРУЧКА M12	ОПЕР. ПРИБЫЛЬ	НУЖНО ДЕНЕГ	ОКУПАЕМОСТЬ
Плановые цена, объём и сроки	6,4 млн	720 тыс.	2,8 млн	22 мес.

ПРОДАЖИ ВЫШЕ

	ВЫРУЧКА M12	ОПЕР. ПРИБЫЛЬ	НУЖНО ДЕНЕГ	ОКУПАЕМОСТЬ
Объём +20%, найм раньше	7,5 млн	1,25 млн	2,4 млн	16 мес.

ПРАВИЛО РЕШЕНИЯ

Если пессимистичный сценарий требует больше денег, чем бизнес может привлечь, план нужно изменить до запуска. Все цифры на странице являются учебным примером.

ВОСЕМЬ ВОПРОСОВ К ГОТОВОЙ МОДЕЛИ

- ☐ 01. Понятно, от каких драйверов зависит выручка?
- ☐ 02. Переменные и постоянные расходы разделены?
- ☐ 03. Прибыль и движение денег считаются отдельно?
- ☐ 04. Учтены сроки оплаты, запасы, авансы и кредиты?
- ☐ 05. Виден месяц максимального дефицита денег?
- ☐ 06. Безубыточность и окупаемость рассчитаны по периодам?
- ☐ 07. Есть пессимистичный и оптимистичный сценарии?
- ☐ 08. Каждый итог можно проверить от исходной цифры?

ЗАФИКСИРУЙТЕ РЕШЕНИЕ

Решение: _____

Ключевое допущение: _____

Предельный риск: _____

Следующая проверка: _____

Нужна модель на данных вашего бизнеса?

[ОБСУДИТЬ РАЗРАБОТКУ >](#)

Состав, срок и стоимость фиксируем после уточнения задачи и данных.