

# Мастер-класс «Финансовая модель проекта»



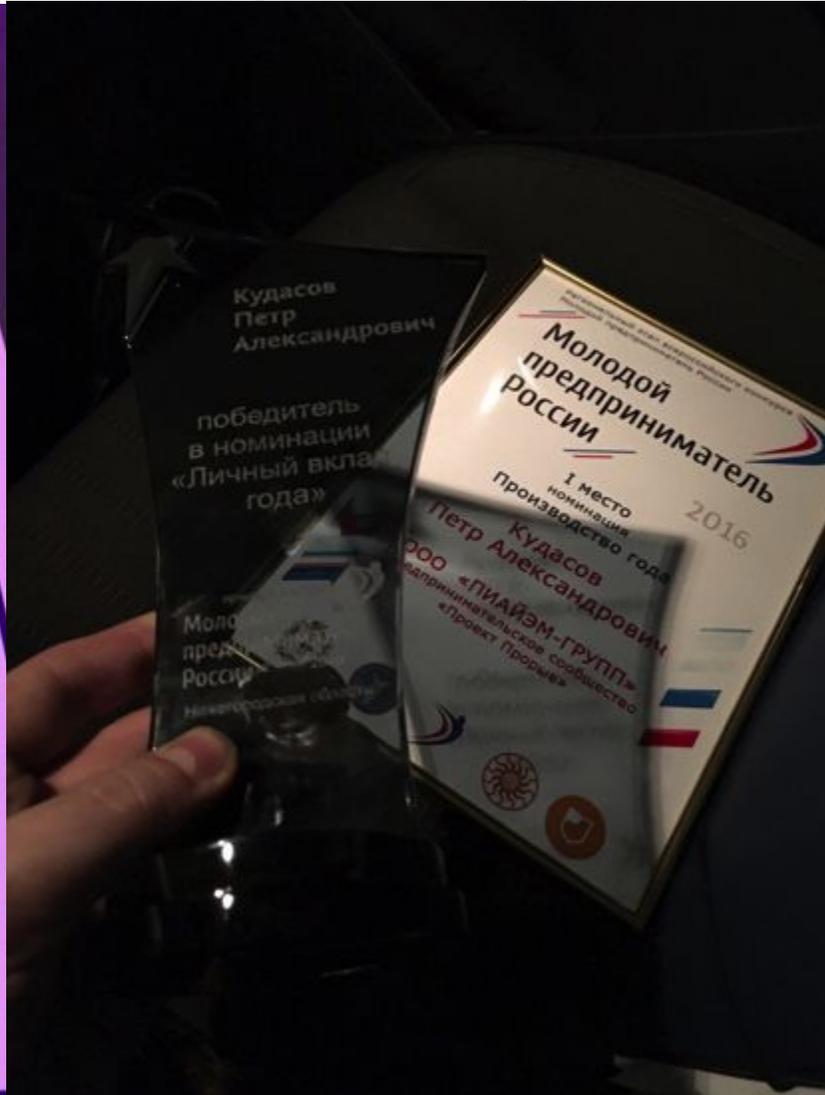
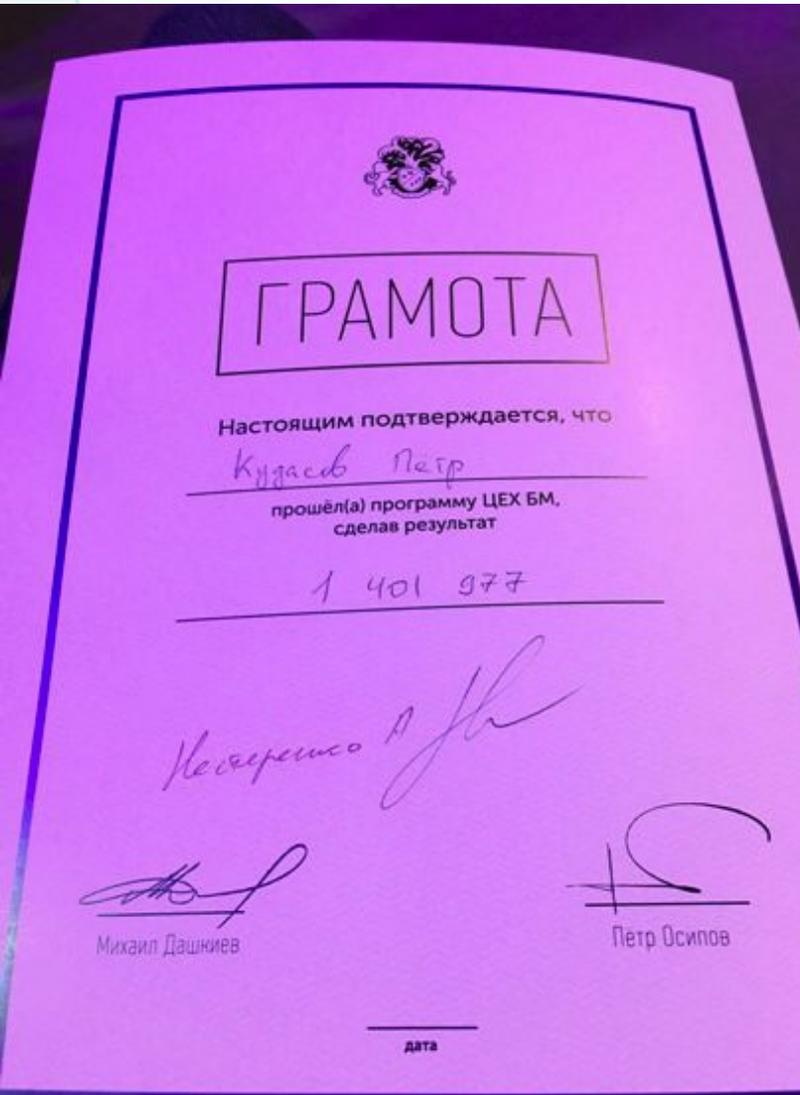


## **Основатель и ведущий тренер «Прорыва!»**

- Основатель образовательного проекта «Прорыв!»
- Федеральный тренер программы «Ты-предприниматель»
- Преподаватель МВА Бизнес-школы ВШЭ «Управление продажами»
- Федеральный тренер АТСМ РСМ, ФАДМ, МинОбразования.
- Финалист премии «Бизнес-тренер-2014» по Нижегородской Области, призёр «Молодой предприниматель России-2016»
- Преподаватель Образовательного центра «Нетология»
- Директор компании «Академия продаж»
- Построено 47 отдела продаж, выполнено более 400 проектов
- Обучено более 37 000 человек с 2008 года
- Получено 70+ благодарственных писем клиентов
- Депутат Воскресенского района Нижегородской области

## Клиенты Петра:





## УБЕЖДЕНИЯ:

работают как фильтры;  
определяют нашу реакцию;  
структурируют наши переживания и  
как бы, говорят, что делать дальше;  
заполняют наши пробелы в знаниях:  
либо знаю- либо верю;  
придают смысл в нашей жизни;  
определяют, входит что-то в наши  
возможности или нет.





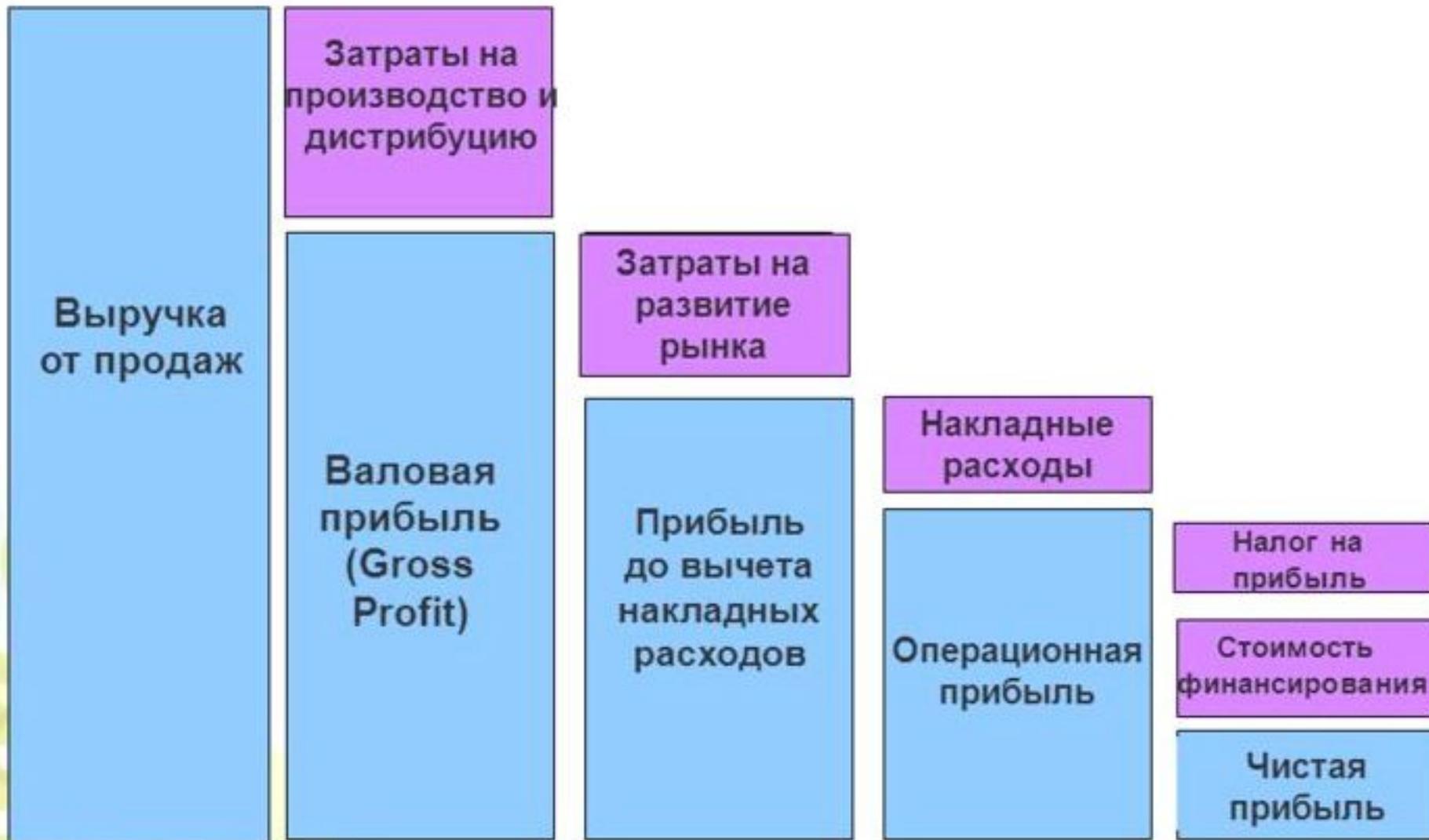




## Внутрифирменное бюджетирование как управленческая технология









| № | Событие                      | Показатели   | Год реализации | Стоимость, руб. |
|---|------------------------------|--|----------------|-----------------|
| 1 | Приобретение автомобиля      | Nissan Teana, 2009 г. выпуска, черного цвета           | 2011           | 800 000         |
| 2 | Покупка квартиры             | 3 комн., г. СПб, Московский район                      | 2015           | 7 000 000       |
| 3 | Обучение ребенка             | Инжэкон, факультет «Менеджмент»                        | 2018-2022      | 800 000         |
| 4 | Покупка загородного дома     | 2 этажа, 200 м2, с бассейном и баней, участок 20 соток | 2040           | 10 000 000      |
| 5 | Пассивный доход Пенсия       | 50 000 руб. в месяц                                    | 2045           | 8 600 000       |
| 6 | Обучение: семинары, тренинги |  | Ежегодно       | 50 000          |
| 7 | Отпуск                       |  | Ежегодно       | 80 000          |



Личные  
ХОТЕНИЯ

Фин план

ЦКГ



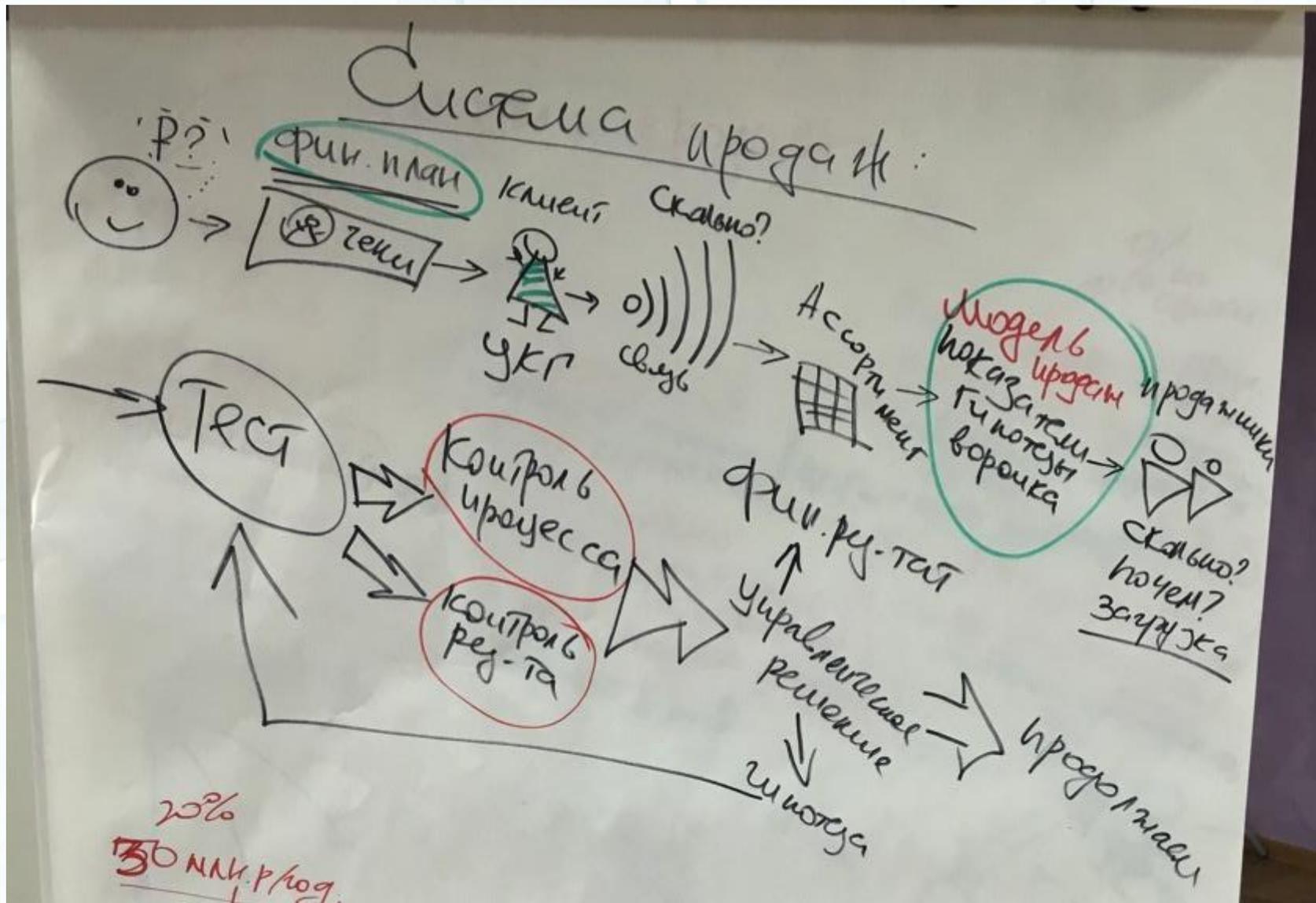
Модель продаж:

- Показатели
- Воронка
- Гипотезы



Ассортимен  
т

Процесс продаж:



Ключевые виды деятельности

Ключевые партнеры



Ключевые ресурсы



Структура издержек



Ценностные предложения



Каналы сбыта



Потоки поступления доходов

Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



ЦЕЛЬ: Сколько нужно продаж/интересов/звонков совершить для достижения требуемого объёма прибыли, при известном среднем чеке, стоимости звонка, конверсии продавца и встречи

| ФАКТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ          |           |
|--|-----------|
| Цель по валовой прибыли                | 100 000 ₺ |
| Средняя прибыль по чеку                | 5 000 ₺   |
| Оклад продавца в месяц                 | 15 000 ₺  |
| Число рабочих дней в месяц             | 21        |
| Число звонков в день                   | 30,00     |
| Конверсия из звонков в счёт            | 6,00%     |
| Конверсия из счёта в продажу           | 90,00%    |
| Конверсия из звонка в продажу          | 5,40%     |
| Средний % с продажи продавцу с прибыли | 9,50%     |

| РАСЧЁТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ                        |          |
|---|----------|
| План по звонкам в месяц                     | 630      |
| Цена звонка                                 | 24 ₺     |
| Цена заинтересованного клиента (цена счёта) | 397 ₺    |
| Цена продажи                                | 441 ₺    |
| "Чистая" Прибыль с чека                     | 4 084 ₺  |
| Премия продавца со среднего чека            | 475,00 ₺ |

Меняем только зелёные поля  
остальные считаются автоматически

| ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ВСЁ ПЕРИОД (1 мес)                         |             |
|--|-------------|
| Количество продаж  | 24          |
| Требуемое количество звонков                                     | 453,4       |
| Требуемое количество счетов                                      | 27,2        |
| Количество необходимых менеджеров                                | 0,7         |
| Общий объём окладов менеджеров                                   | 10 796,0 ₺  |
| Средняя заработная плата менеджера                               | 31 159,50 ₺ |
| ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В НЕДЕЛЮ (из расчёта 5 рабочих дней в неделю) |             |
| Количество продаж  | 6           |
| Требуемое количество звонков                                     | 108         |
| Требуемое количество счетов                                      | 6           |

| ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ДЕНЬ    |      |
|------------------------------|------|
| Количество продаж            | 1,17 |
| Требуемое количество звонков | 21,6 |
| Требуемое количество счетов  | 1,3  |

| ПОКАЗАТЕЛЬ НА МЕНЕДЖЕРА В ДЕНЬ |                    |
|--------------------------------|--------------------|
| Количество звонков в день      | 30,00              |
| Количество счетов в день       | 1,8                |
| Количество продаж в день       | 1,62               |
| Оклад в месяц                  | 15 000 ₺           |
| Число продаж в месяц           | 34,02              |
| Премия за продажи в месяц      | 16 159,50 ₺        |
| <b>Общий заработок в месяц</b> | <b>31 159,50 ₺</b> |



**Вопросы?**