



Нескучные
финансы

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ

В новых реалиях
и налоговых изменениях



Нескучные
финансы

Ольга Огнянова

Финансовый директор
Нескучных финансов с 20-летним опытом,
наставник группы финансовых директоров
Нескучных финансов



- Кандидат экономических наук, доцент
- Спикер в Акцион Финансы (ФД. Live),
Корпорация МСП, Центр «Мой бизнес»,
Академия «Стратег», Telegram-канал «ФИНДИ»
- Спикер курсов: «Как стать финансовым
директором. #Шаг 1» (НФ), «Финансист
на удаленке» (Нетология & НФ)
- Помогла снизить зависимость компании
от заемных средств в 2 раза (с 78% до 40%)
- Вывела компанию на х2 по прибыли, помогла
повысить рентабельность продаж по чистой
прибыли на 15%





Нескучные
финансы

Реальность рынка в 2025 году

Какие тенденции
мы наблюдаем
у наших клиентов?

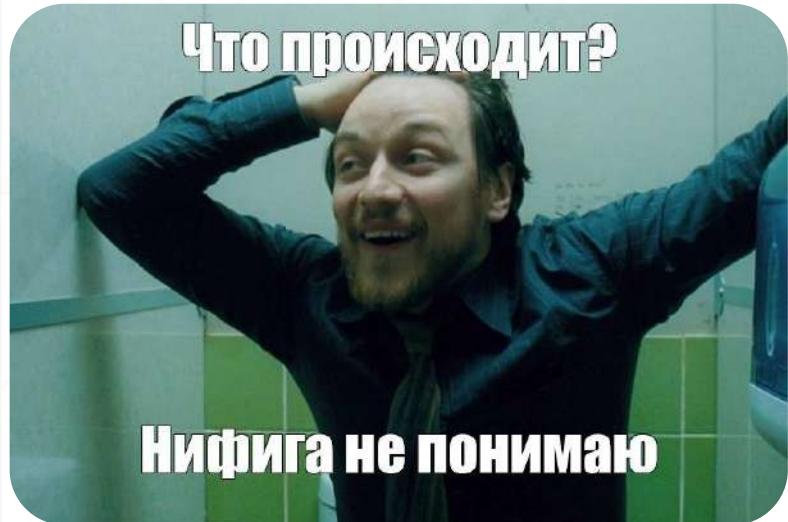




#1 Стагнация экономики



Январь 2025 года



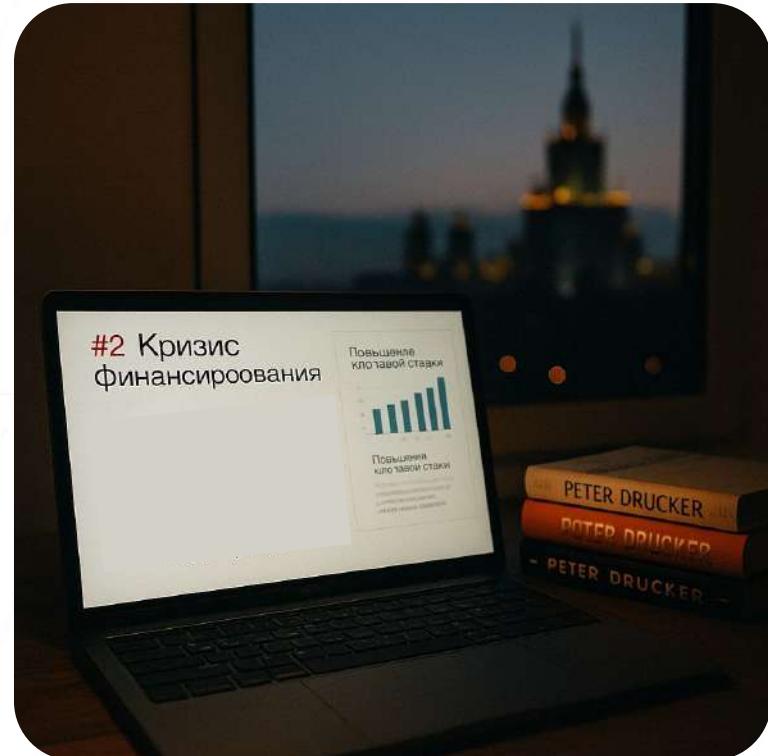
Декабрь 2025 года



#2 Кризис финансирования

Ключевая ставка высокая
→ дорогие кредиты

Финансирование
для большинства компаний
стало недоступным





#3 Налоговая реформа

- Снижение порога доходов по УСН без НДС
- рост страховых взносов для МСП, НДС
- изменение сроков уплаты налогов

Контроль ужесточается, поскольку в госбюджете дефицит



#4 Кризис привлечения клиента

- Клиент стал сильно дороже
- Закрылось много рекламных каналов
- В тех, которые работают — большая конкуренция за внимание

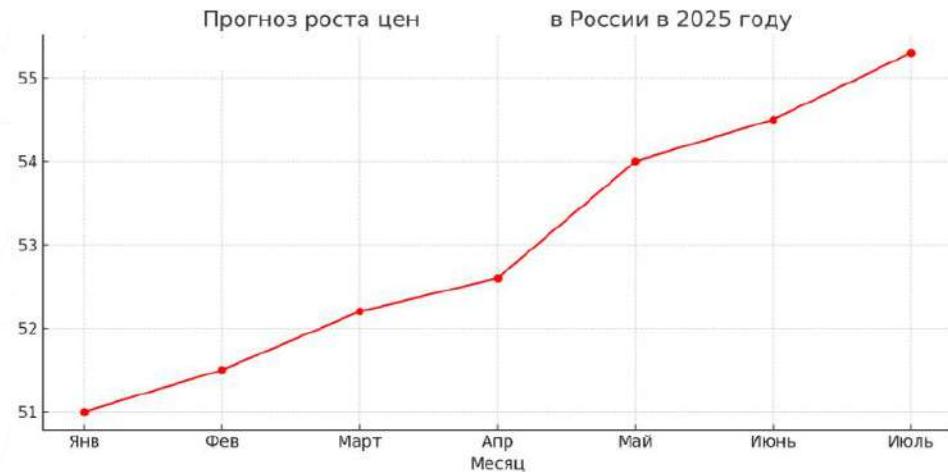




#5 Кризис маржинальности

Все дорожает: товары, сырье и материалы, услуги.

А клиенты не готовы платить за надбавку





Бизнес-модели становятся нерентабельны

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА

СТАГНАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

КРИЗИС ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТА

КРИЗИС КАДРОВ

КРИЗИС МАРЖИНАЛЬНОСТИ

РОСТ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ



Следствие

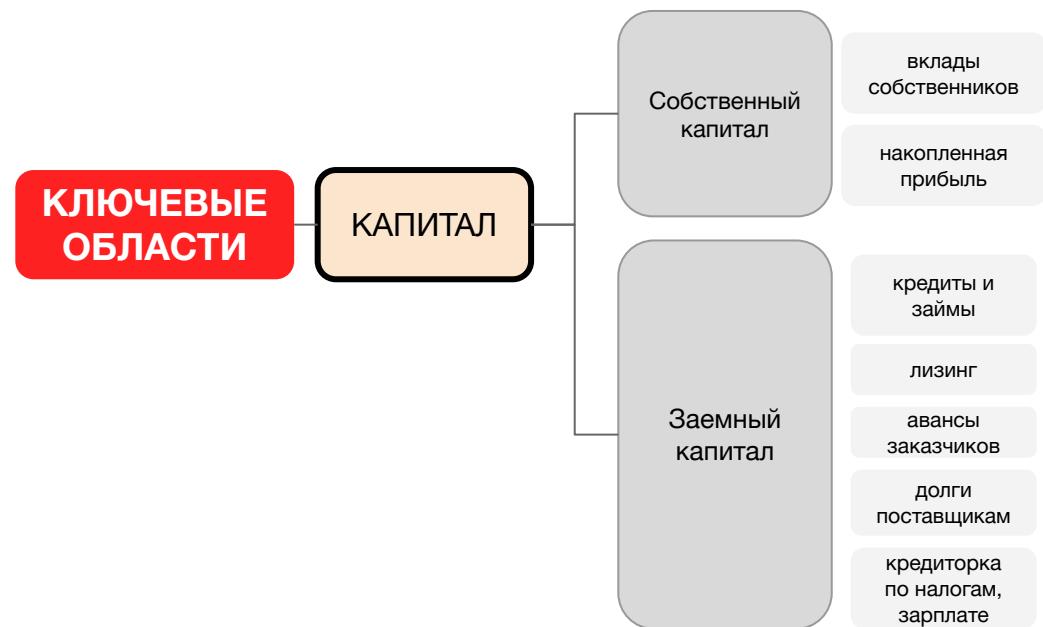
60% компаний в кассовом разрыве*

*Статистика обращений в Нескучные финансы с января 2025 г.



Нескучные
финансы

Ключевые области бизнеса









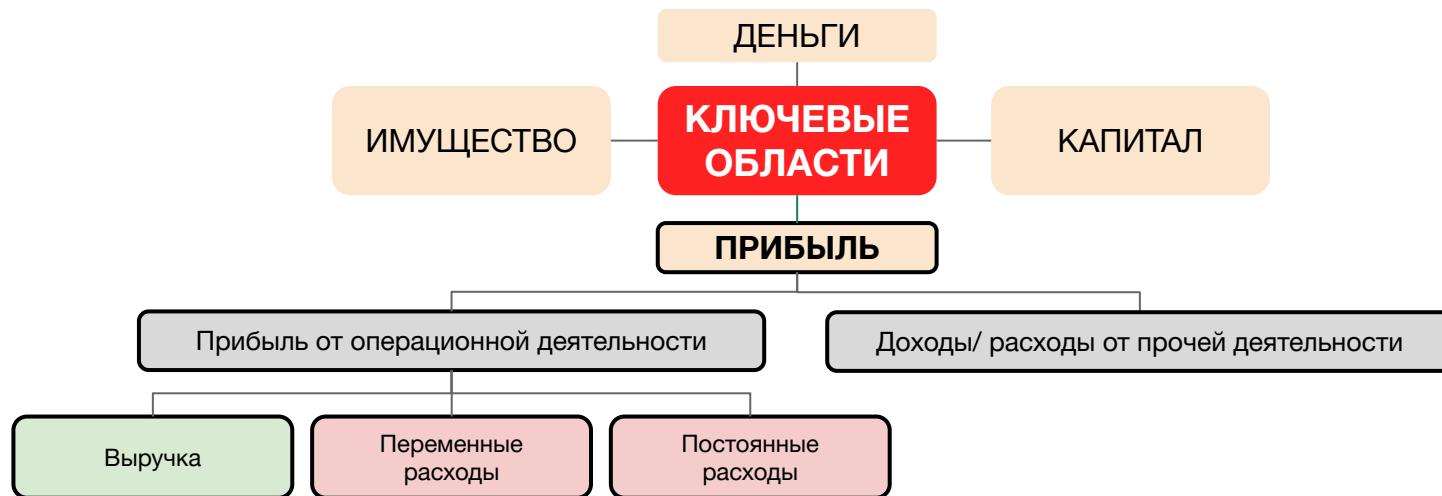


Диагностика: причины нехватки денег очевидные и неочевидные



#1

Убыточная бизнес-модель





Давайте сделаем упражнение



Надо посчитать прибыль



Бизнес: изготовление и монтаж
потолков



Совершили 12 операций
за месяц



Поступила предоплата от клиента	100 т.р.
Заплатили зарплату сотрудникам за прошлый месяц	200 т.р.
Закупили и получили новое оборудование	300 т.р.
Совершили перевозок за месяц на сумму	800 т.р.
Расходы по совершенным перевозкам	400 т.р.
Клиент оплатил долг за прошлый месяц	350 т.р.
Начислили зарплату за текущий месяц	100 т.р.
Начислили и оплатили аренду офиса	50 т.р.
Внесли аванс за комплектующие	800 т.р.
Начислили за коммунальные услуги за этот месяц	30 т.р.
Оплатили кредит (30 т.р. - процент; 50 т.р. - тело)	30+50=80 т.р.
Начислили амортизацию за оборудование	40 т.р.



Нескучные
финансы

ОТВЕТ:

150 000 рублей



Нескучные
финансы

Разберем задачку



Поступила предоплата от клиента	100 т.р.
Заплатили зарплату сотрудникам за прошлый месяц	200 т.р.
Закупили и получили новое оборудование	300 т.р.
Совершили перевозок за месяц на сумму	800 т.р.
Расходы по совершенным перевозкам	400 т.р.
Клиент оплатил долг за прошлый месяц	350 т.р.
Начислили зарплату за текущий месяц	100 т.р.
Начислили и оплатили аренду офиса	50 т.р.
Внесли аванс за комплектующие	800 т.р.
Начислили за коммунальные услуги за этот месяц	30 т.р.
Оплатили кредит (30 т.р. - процент; 50 т.р. - тело)	30+50=80 т.р.
Начислили амортизацию за оборудование	40 т.р.



#1 Убыточная бизнес-модель

-  у вас нет построенной финансовой модели бизнеса
-  вы собираете Отчет о прибылях и убытках
-  вы собираете Отчет о прибылях и убытках, ориентируясь на движение денег (*деньги пришли - доход, деньги ушли/кому-то заплатили - расход, а осталось = прибыль*)
-  периодически или часто попадаете в ситуацию, когда в смете / бюджете по проекту заложили одни расходы, а поставщики сырья / материалов /товаров/ подрядчики подняли цены



#1 Убыточная бизнес-модель

Как понять?

Где увидеть?

1

собираем Отчет о прибылях и убытках

2

строим Финансовую модель бизнеса



#2

Некорректная работа с оборотным капиталом





#2 Некорректная работа с оборотным капиталом

- ▶ с частью поставщиков или с многими из них работаете по предоплате (авансы за материалы, товары, за услуги)
- ▶ своим клиентам предоставляете отсрочку платежа
- ▶ не проводите инвентаризацию запасов материалов / товаров или проводите редко
- ▶ поставщик предлагает «вкусные» цены, но нужно купить чуть побольше → покупаете материалы / товары с запасом
- ▶ на складе есть неликвидные запасы



#2 Некорректная работа с оборотным капиталом

Как понять?

Где увидеть?

- 1 строим Финансовую модель бизнеса
- 2 собираем Управленческий баланс
- 3 ведем учет сделок,
учет дебиторки и кредиторки



#3

Денежные потоки бесконтрольные





#3 Денежные потоки бесконтрольные

- ▶ нет графика платежей,
не понимаете, кому, когда
и сколько нужно платить
- ▶ сотрудникам выделяете деньги
на расходы по проектам / сделкам,
на закупку ТМЦ,
но не контролируете
- ▶ выводите дивиденды,
но не собираете ОПиУ
- ▶ есть график платежей,
но платите тому, «кто громче
требует»
- ▶ платите по своим личным
нуждам с бизнес-карты
(я - ИП, это все мое)
- ▶ покупаете новое оборудование,
технику, автомобили, не создав
на это фонды и без привлечения
доп. инвестирования



#3 Денежные потоки бесконтрольные

Как понять?

Где увидеть?

- 1 собираем Отчет о движении денежных средств
- 2 настраиваем Платежный календарь
- 3 внедряем Систему фондов и счетов



Закон Вселенной

**Компания всегда
будет стремиться
потратить больше,
чем она зарабатывает**



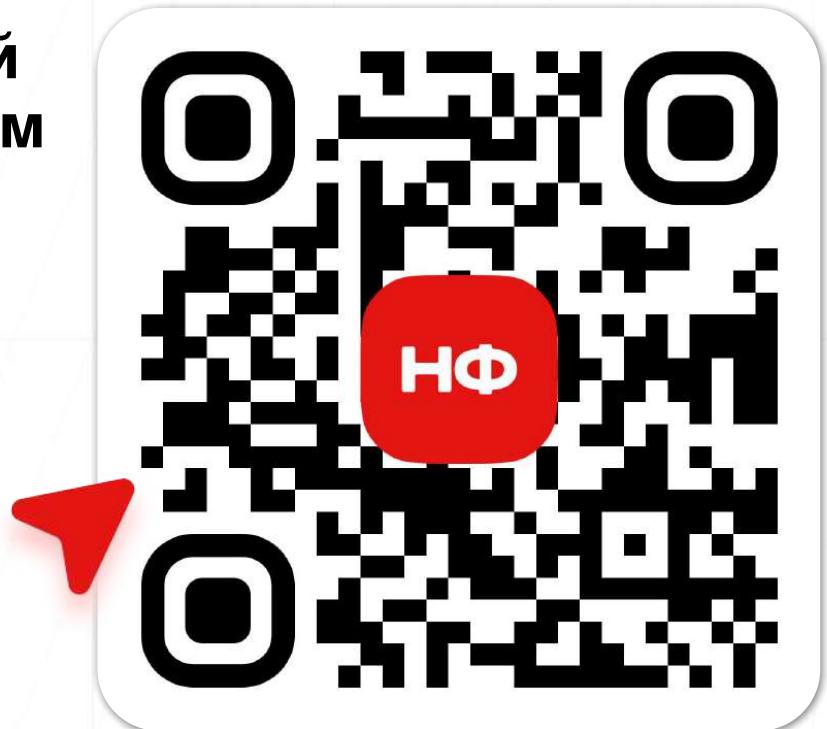
Нескучные
финансы

ТОП-24 шаблона для построения эффективной системы управления бизнесом

Скачайте бесплатный каталог
таблиц для учета:

- Финмодель
- ДДС
- ОПиУ
- Баланс

и другие полезные инструменты





Нескучные
финансы

Инструменты



Инструменты

1

инструменты
управления деньгами
и контроля

2

инструменты
настройки бизнес-модели
и сбора факта



Инструменты управления деньгами и контроля



Отчет о движении
денежных средств
(ДДС)



Платежный
календарь



Система
фондов и счетов



Отчет о движении денежных средств

Поступления



Платежи



Месяц —	6	7	8
Денег на начало месяца	12 668 812,23	15 694 901,98	22 239 777,50
Операционная деятельность	4 167 136,00	8 249 891,51	496 393,00
Продажи на торг. точках ОПТ	8 731 718,40	12 579 905,57	9 684 178,31
Продажи на торг. точках РОЗНИЦА	7 480 155,40	5 362 499,44	5 799 550,01
Возвраты клиентам	-310 050,00	-93 254,64	-126 700,00
Закупка товара	-638 446,29	-470 119,97	-384 405,40
Транспортные услуги	-657 065,00	-217 871,00	-191 579,00
Эквайринг	-2 780,21	-5 185,36	-1 600,00
РКО	-4 464,16	-1 710,00	-31 332,43
Закупка сырья	-8 313 459,00	-6 395 177,90	-7 668 408,40
Зарплата производственного персонала	-765 241,63	-1 789 355,26	-1 865 076,05
Зарплата административного персонала	-28 615,41	-195 000,00	-103 844,92
Налоги на ФОТ	-214 867,74	-145 960,59	-199 530,81
Расходы на персонал	-134 495,00	-9 280,00	-95 000,00
Представительские расходы		-18 700,00	-197 855,00
Поиск и найм персонала		-10 048,00	
Оплата рекламных систем	-60 306,00	-15 152,00	-52 531,80
Маркетинговые подрядчики	-49 035,00	-80 325,00	-3 100,00
Административные подрядчики	-28 940,00		-3 600,00
Инвестиционная деятельность	-462 918,81	-860 275,38	737 230,63
Покупка ОС	-22 160,00	-1 190 000,00	-748 107,00
Ремонт ОС	-434 654,92	-170 278,00	-520 771,66
Выдача кредитов и займов	-6 106,60	500 000,00	-5 000 000,00
Финансовая деятельность	-278 127,44	-244 740,61	-350 620,35
Оплаты по кредитам и займам	-153 548,80		-28 493,15
Дивиденды	-122 778,64	-244 740,61	-322 127,20
<i>Изменение денег за месяц</i>	<i>3 426 089,75</i>	<i>7 144 875,52</i>	<i>883 003,28</i>

Отчет о движении денежных средств

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТОКОВ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ФИРМЫ



Месяц —	6	7	8
Денег на начало месяца	12 668 812,23	15 694 901,98	22 239 777,50
Операционная деятельность	4 167 136,00	8 249 891,51	496 393,00
Продажи на торг. точках ОПТ	8 731 718,40	12 579 905,57	9 684 178,31
Продажи на торг. точках РОЗНИЦА	7 480 155,40	5 362 499,44	5 799 550,01
Возвраты клиентам	-310 050,00	-93 254,64	-126 700,00
Закупка товара	-638 446,29	-470 119,97	-384 405,40
Транспортные услуги	-657 065,00	-217 871,00	-191 579,00
Эквайринг	-2 780,21	-5 185,36	-1 600,00
РКО	-4 464,16	-1 710,00	-31 332,43
Закупка сырья	-8 313 459,00	-6 395 177,90	-7 668 408,40
Зарплата производственного персонала	-765 241,63	-1 789 355,26	-1 865 076,05
Зарплата административного персонала	-28 615,41	-195 000,00	-103 844,92
Налоги на ФОТ	-214 867,74	-145 960,59	-199 530,81
Расходы на персонал	-134 495,00	-9 280,00	-95 000,00
Представительские расходы		-18 700,00	-197 855,00
Поиск и найм персонала		-10 048,00	
Оплата рекламных систем	-60 306,00	-15 152,00	-52 531,80
Маркетинговые подрядчики	-49 035,00	-80 325,00	-3 100,00
Административные подрядчики	-28 940,00		-3 600,00
Инвестиционная деятельность	-462 918,81	-860 275,38	737 230,63
Покупка ОС	-22 160,00	-1 190 000,00	-748 107,00
Ремонт ОС	-434 654,92	-170 278,00	-520 771,66
Выдача кредитов и займов	-6 106,60	500 000,00	-5 000 000,00
Финансовая деятельность	-278 127,44	-244 740,61	-350 620,35
Оплаты по кредитам и займам	-153 548,80		-28 493,15
Дивиденды	-122 778,64	-244 740,61	-322 127,20
Изменение денег за месяц	3 426 089,75	7 144 875,52	883 003,29



Чтобы на все хватало, нужно вести **платежный календарь**

Он показывает, сколько денег
и когда компания получит и сколько
и когда потратит

Платежный календарь
зашщищает от кассовых разрывов





Платежный календарь

≡ Финтабло

30 176 141 ₽ | Помощь |

Календарь +

13 Октябрь - 19 Октябрь 2025 | Подним. |

График | Статьи | Контрагенты | Направления |

13.10 14.10 15.10 16.10 17.10 18.10 19.10

-529 829 ₽ Все списания

948 960 ₽ Все поступления

	13 ОКТ 2025 (пл.)	14 ОКТ 2025 (факт)	15 ОКТ 2025 (план)	16 ОКТ 2025 (план)	17 ОКТ 2025 (план)	18 ОКТ 2025 (план)	19 ОКТ 2025 (план)
Денег на начало периода	29 757 010.45 ₽	29 757 010.45 ₽	31 159 258.83 ₽	32 142 376.83 ₽	32 070 949.64 ₽	33 054 067.64 ₽	23 920 162.64 ₽
Поступления	+983 118 ₽	+948 959.79 ₽	+983 118 ₽	+983 118 ₽	+983 118 ₽	+983 118 ₽	0 ₽
Списания	0 ₽	-529 829.41 ₽	0 ₽	-1 034 545.79 ₽	0 ₽	-10 117 023 ₽	0 ₽
Изменения за период	+983 118 ₽	+419 130.38 ₽	+983 118 ₽	-71 427.19 ₽	+983 118 ₽	-9 133 905 ₽	0 ₽
Денег на конец периода	33 159 258.83 ₽	30 176 140.83 ₽	32 142 376.83 ₽	32 070 949.64 ₽	33 054 067.64 ₽	23 920 162.64 ₽	23 920 162.64 ₽



Система счетов и фондов

Состояние счета

8,456.700 руб

Состояние счета

Главный - 1,200.000 руб.
Налоги - 756.700 руб
Резервы - 3,200.000 руб
Дивиденды - 800.000 руб
Аванс клиентов - 2,500.000 руб

Регламент распределения денег

#1 Дивиденды — 30%

#2 Резервы — 20%

#3 Развитие компании — 20%

#4 Развитие команды — 20%

#5 Бонусы ТОПам — 10%

В сумме по всем фондам должно получаться 100%

Регламент распределения денег по счетам и фондам

Виртуальные фонды для распределения чистой прибыли

Регулярность начисления: ежеквартально, после сведения квартального ОПиУ.

#1. Дивиденды — 30%

Назначение: вознаграждение за работу владельца и акционеров.

#2. Резервы — 20%

Назначение: покрытие рисков, возвраты по исполненным обязательствам, суды, обеспечение безопасности компании.

#3. Развитие компании — 20%

Назначение: улучшение подразделений компании и инновации, создание новых отделов, разовые и нерегулярные оплаты по счетам развития, тестирование рискованных гипотез, пополнение оборотных средств.

#4. Развитие команды — 20%

Назначение: корпоративы, ежеквартальные выезды, повышение квалификации, обучение команды и ТОПов.

#5. Бонусы ТОПам — 10%

Назначение: бонусы за результат для ТОПов, при достижении точности планирования от 70% по кварталу.

В сумме по всем фондам должно получаться 100%.



Инструменты настройки бизнес-модели и сбора факта



Финансовая
модель
бизнеса



Отчет
о прибылях
и убытках



Отчет по учету
сделок / проектов



Управленческий
баланс



Нескучные
финансы



**Финансовая
модель — главный инструмент
стратегического планирования**



Чем полезна финмодель?

- 01 **Позволяет** выявить узкие места и точки роста
- 02 **Можно проиграть** различные сценарии развития
- 03 **Помогает** оцифровать новые бизнес идеи
- 04 **Позволяет** найти ключевые показатели, которые влияют на результат по чистой прибыли
- 05 **Помогает** построить план и финансовую стратегию на 12 месяцев



Финмодель — первый и самый доступный инструмент планирования

Состоит из следующих блоков:

Воронки — формирование Выручки

Баланс

ДДС и Оборотный капитал

Блок расходов — часть ОПИУ

Анализ чувствительности ключевых показателей, метрик



Что вам нужно для создания финмодели?

Определить воронки или путь клиента в компании

Собрать средние показатели по расходам и доходам

Определить параметры: средний чек, процент ФОТ и т.д.

Собрать денежные потоки, дополнительные инвестиции, капитал

Определить кредиторскую/дебиторскую задолженность по клиентам

Непосредственно собрать Финмодель



Структура финмодели



Воронки — формирование выручки

Важно
продумать все
конверсии
по воронкам

период —		Ноябрь	Декабрь	Январь
Воронка ЯД				
Показы	300 000	300 000	360 000	432 000
Прирост показов	20%			
Клики	0,87%	2 610	3 132	3 758
CV1 (конверсия в заявки)	3,3%	86	103	124
CV2 (конверсия в квал лиды)	65%	55	66	80
CV3 (конверсия в продажу)	40%	22	26	32
Средний чек	28 000			
Выручка		616 000	728 000	896 000
Воронка Соцсеть				
Аудитория	482	482	482	482
Прирост аудитории	0%			
CV1 (конверсия в заявки)	10%	48	48	48
CV2 (конверсия в квал лиды)	60%	28	28	28
CV3 (конверсия в продажу)	40%	11	11	11
Средний чек	28 000			
Выручка		308 000	308 000	308 000

В желтых ячейках
заносят параметры,
которые можно
менять для
проигрывания
разных сценариев



Воронки — формирование выручки

период —	Ноябрь	Декабрь	Январь
Выручка	2 376 000	3 465 000	4 561 000
Выручка направление Оффлайн школа	898 000	1 343 000	1 767 000
Выручка направление Онлайн школа	1 478 000	2 122 000	2 794 000
Воронка Вебинар			
Воронка Мастер-класс			
Воронка ЯД			
Воронка Соцсеть			
Воронка ЯД Телеграмм канал			
Воронка База лидов			

Все воронки формируют
итоговое значение
по выручке
общей и по направлениям



Финмодель: блок расходов

Форма
повторяет
ОПИУ



период —	Январь	Февраль	Март
Переменные расходы	-1 071 000	-1 373 000	-1 634 000
Переменные расходы Оффлайн обучение	-378 000	-536 000	-622 000
Переменные расходы Онлайн обучение	-693 000	-837 000	-1 012 000
Маржинальная прибыль	3 490 000	4 468 000	5 522 000
Прямые производственные расходы	-70 850	-70 850	-70 850
Прямые производственные расходы Оффлайн обучение	-64 850	-64 850	-64 850
Прямые производственные расходы Онлайн обучение	-6 000	-6 000	-6 000
Валовая прибыль 1 уровень	3 419 150	4 397 150	5 451 150
Общепроизводственные расходы	-316 500	-316 500	-316 500
Валовая прибыль 2 уровень	3 102 650	4 080 650	5 134 650



Финмодель: блок расходов

Расходы можно
занести в **абсолютном**
значении или сделать
привязку **в процент**
от выручки, прибыли

Оклад маркетолога, сmm, продажи	170 000	-170 000	-170 000	-170 000
Оклад РОМ	80 000	-80 000	-80 000	-80 000
Бонус РОМ	40 000	-40 000	-40 000	-40 000
Оклад РОП	80 000	-80 000	-80 000	-80 000
Бонус РОП	5%	-228 050	-292 050	-357 800
Бонусы менеджеров (новые клиенты)	10%			
Бонусы менеджеров (старые клиенты)	8,5%	-387 685	-496 485	-608 260
Расходы на онлайн рекламу, на трафик	260 000	-260 000	-260 000	-260 000
Маркетинговые расходы оффлайн	5 000	-5 000	-5 000	-5 000



Финмодель: ДДС

В блоке
по инвестиционной
деятельности можно
учитывать вложения
в новые проекты

период —	Январь	Февраль	Март
ДДС			
Деньги на начало месяца	1 611 608	2 808 238	4 649 028
Денежный поток по операционной деятельности	1 493 995	2 299 195	3 175 670
Денежный поток по финансовой деятельности	-297 365	-458 405	-633 700
Денежный поток по инвестиционной деятельности	0	0	0
Чистый денежный поток	1 196 630	1 840 790	2 541 970
Деньги на конец месяца	1 000 000	2 808 238	4 649 028
			7 190 998



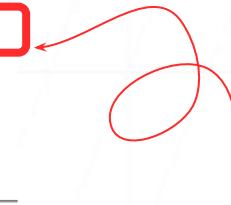
Финмодель: налоги

К заполнению только желтые ячейки!	Точка Б	Точка План	Отклонение	В процентах					
	1				2	3	4	5	
период —	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май				
1. Деньги	23 930 000	36 600 000	36 600 000	36 600 000	36 600 000				
2. Точка Безубыточности	10 878 847	7 803 403	7 073 333	14 032 293	14 364 159				
3. Чистая прибыль	5 674 711	19 740 457	20 888 860	9 923 581	9 747 691				
4. Деньги на конец месяца	27 311 615	35 249 529	43 646 804	47 659 044	51 600 929				
Налоги	3%	-731 514	-699 910	-686 097	-1 098 000	-1 098 000			
Амортизация имеющихся ОС	3 713 609	-41 731	-41 731	-41 731	-42 808	-42 808			
		3 671 878	3 630 147	3 588 416	3 545 608	3 502 800			
Чистая прибыль		5 674 711	19 740 457	20 888 860	9 923 581	9 747 691			
Рентабельность по чистой прибыли, %		24%	54%	57%	27%	27%			

Финмодель: анализ ключевых показателей

	Точка А	Изменение фактора	Значение чистой прибыли	Изменение чистой прибыли	Значимость показателя
Клики воронка ЯД	0,87%	1,87%	15 763 826	12 058 660	1
CV1 (конверсия в квал лиды), по базе лидов от рассылки	0,40%	1,40%	9 990 076	6 284 910	2
CV1 (конверсия в заявки), соцсеть	1%	10%	9 681 556	5 976 390	3
Прирост показов воронка ЯД	10%	20%	8 340 886	4 635 720	4
CV1 (конверсия в заявки), воронка ЯД	2,3%	3,3%	8 086 176	4 381 010	5

Знакомьтесь, Царь-показатель!





Финмодель: анализ ключевых показателей

	Стало	Было	Отклонение	В процентах
Выручка за год	50 668 000	32 604 000	18 064 000	55,40%
Чистая прибыль за год	15 763 526	3 705 166	12 058 360	325,45%
Деньги	16 849 578	4 791 218	12 058 360	251,68%
период —		Январь	Февраль	Март
Воронка Яд				
Показы	300 000	300 000	330 000	363 000
Прирост показов	10%			
Клики	1,87%	5 610	6 171	6 788
CV1 (конверсия в заявки)	2,3%	129	141	156
CV2 (конверсия в квал лиды)	65%	83	91	101
CV3 (конверсия в продажу)	40%	33	36	40
Средний чек	28 000			
Выручка		924 000	1 008 000	1 120 000

Меняем только
1 показатель в 1 воронке
и наблюдаем эффект
в результатах по году



Нескучные
финансы

30

параметров в вашей
модели бизнеса,

которые влияют на прибыль



Нескучные
финансы

У каждого бизнеса
свои точки
роста прибыли

Важно их найти!





Цена услуги

ниша: медицина

К заполнению только желтые ячейки!	Точка Б	Точка А	Отклонение	В процентах
Выручка за год	147 706 372	147 706 372	0	0,00%
Чистая прибыль за год	17 897 701	17 897 701	0	0,00%
Деньги	23 184 524	23 184 524	0	0,00%
Средний чек				
Терапия	1 200	2 444 564	2 459 821	2 475 091
Профгигиена	2 400	341 102	343 231	345 362
Хирургия	1 300	615 879	619 722	623 570
Имплантология	10 300	2 439 827	2 455 054	2 470 295
Ортодонтия	4 600	871 705	877 145	882 591
Ортопедия	6 200	4 112 174	4 137 838	4 163 526
Детская стоматология	1 200	682 204	686 462	690 723
Косметология	1 200	284 252	286 026	287 801
Рентгенология	300	56 850	57 205	57 560
Продажа товаров гигиены	680	38 813	39 056	39 298



К заполнению только желтые ячейки!	Точка Б	Точка А	Отклонение	В процентах
Выручка за год	152 768 856	147 706 372	5 062 484	3,43%
Чистая прибыль за год	20 446 982	17 897 701	2 549 281	14,24%
Деньги	25 631 409	23 184 524	2 446 886	10,55%
Средний чек				
Терапия	1 400	2 851 992	2 869 791	2 887 607
Профгигиена	2 400	341 102	343 231	345 362
Хирургия	1 300	615 879	619 722	623 570
Имплантология	10 300	2 439 827	2 455 054	2 470 295
Ортодонтия	4 600	871 705	877 145	882 591
Ортопедия	6 200	4 112 174	4 137 838	4 163 526
Детская стоматология	1 200	682 204	686 462	690 723
Косметология	1 200	284 252	286 026	287 801
Рентгенология	300	56 850	57 205	57 560
Продажа товаров гигиены	680	38 813	39 056	39 298



Количество клиентов

Финансовая модель	Стало	Было	Отклонение	В процентах
Выручка за год	19 026 615	19 026 615	0	0,00%
Чистая прибыль за год	5 126 271	5 126 271	0	0,00%
Деньги	1 788 241	1 788 241	0	0,00%
Выручка в месяц		1 322 500	1 362 382	1 409 179
Точка безубыточности		287 136	287 425	287 717
Чистая прибыль в месяц		332 933	347 208	363 976
Деньги на конец месяца		-596 776	-417 902	-234 786

период — Январь Февраль Март

Воронка продаж Яндекс

Охват	3 253	3 286	3 318	3 352
Прирост	1,0%			
CV1 конверсия на сайт	7%	230	232	235
CV2 конверсия в звонок/заявку с сайта	21%	48	49	49
CV3 конверсия в покупку	30%	14	14	14
Расходы на рекламу	240	11 591	11 707	11 824
Выручка с рекламы		32 200	32 200	32 200
Доходность		178%	175%	172%

Воронка продаж Соц сети

Аудитория	1 800	1 836	1 873	1 910
Рост аудитории	2,0%			
CV1 конверсия в звонок/заявку	0,20%	4	4	4
CV2 конверсия в лид	50%	1	1	1

Финансовая модель	Стало	Было	Отклонение	В процентах
Выручка за год	22 558 948	19 026 615	3 532 333	18,57%
Чистая прибыль за год	6 400 825	5 126 271	1 274 554	24,86%
Деньги	2 096 599	1 788 241	308 358	17,24%
Выручка в месяц		1 386 900	1 464 226	1 548 479
Точка безубыточности		287 136	287 425	287 717
Чистая прибыль в месяц		356 170	383 955	414 239
Деньги на конец месяца		-623 744	-448 931	-263 128

период — Январь Февраль Март

Воронка продаж Яндекс

Охват	3 253	3 286	3 318	3 352
Прирост	1,0%			
CV1 конверсия на сайт	7%	230	232	235
CV2 конверсия в звонок/заявку с сайта	21%	48	49	49
CV3 конверсия в покупку	30%	14	14	14
Расходы на рекламу	240	11 591	11 707	11 824
Выручка с рекламы		32 200	32 200	32 200
Доходность		178%	175%	172%

Воронка продаж Соц сети

Аудитория	1 800	1 836	1 873	1 910
Рост аудитории	2,0%			
CV1 конверсия в звонок/заявку	0,20%	4	4	4
CV2 конверсия в лид	50%	1	1	1





Процент повторных клиентов

Финансовая модель	Стало	Было	Отклонение	В процентах
Выручка за год	19 026 615	19 026 615	0	0,00%
Чистая прибыль за год	5 126 271	5 126 271	0	0,00%
Деньги	1 788 241	1 788 241	0	0,00%
Выручка в месяц		1 322 500	1 362 382	1 409 179
Точка безубыточности		287 136	287 425	287 717
Чистая прибыль в месяц		332 933	347 208	363 976
Деньги на конец месяца		-596 776	-417 902	-234 786
период —		Январь	Февраль	Март
Воронка продаж База лидов				
База лидов на начало периода	1 000	1 000	1 034	1 069
Приток лидов (сторонняя база)		25	25	26
Отток лидеров из базы	0,10%	1	1	1
База лидеров на конец периода		1 034	1 069	1 104
CV1 конверсия в касание	40%	400	414	427
CV2 конверсия в лид	50%	200	206	213
CV1 конверсия в повторных клиентов/лидов	35%	350	361	374
Пришли по рекомендации	1,0%	10	10	11

Финансовая модель	Стало	Было	Отклонение	В процентах
Выручка за год	27 869 222	19 026 615	8 842 607	46,47%
Чистая прибыль за год	8 316 905	5 126 271	3 190 634	62,24%
Деньги	2 393 144	1 788 241	604 903	33,83%
Выручка в месяц		1 391 500	1 515 148	1 655 579
Точка безубыточности		287 136	287 425	287 717
Чистая прибыль в месяц		357 830	402 329	452 883
Деньги на конец месяца		-625 670	-469 426	-297 960
период —		Январь	Февраль	Март
Воронка продаж База лидов				
База лидеров на начало периода	1 000	1 000	1 094	1 195
Приток лидеров (сторонняя база)		55	59	63
Отток лидеров из базы	0,10%	1	1	1
База лидеров на конец периода		1 094	1 195	1 305
CV1 конверсия в касание	40%	400	438	478
CV2 конверсия в лид	50%	200	218	239
CV1 конверсия в повторных клиентов/лидов	35%	350	382	418
Пришли по рекомендации	4,0%	40	44	48

Воронка продаж База лидеров

База лидеров на начало периода
Приток лидеров (сторонняя база)
Отток лидеров из базы
База лидеров на конец периода
CV1 конверсия в касание
CV2 конверсия в лид
CV1 конверсия в повторных клиентов/лидов

Пришли по рекомендации



Операционная
деятельность

Инвестиционная
деятельность

Финансовая
деятельность

техника и оборудование

недвижимость

автомобили

запасы строит. материалов / товаров)

дебиторка клиентов (отсрочка)

авансы поставщикам

деньги

Внебо-
ротные
активы

Оборот-
ные
активы

ДЕНЬГИ

КЛЮЧЕВЫЕ
ОБЛАСТИ

КАПИТАЛ

ПРИБЫЛЬ

Прибыль от операционной
деятельности

Доходы / расходы от
прочей деятельности

Выручка

Переменные
расходы

Постоянные
расходы

Собственный
капитал

Заемный
капитал

вклады
собственников

накопленная
прибыль

кредиты и
займы

лизинг

авансы
заказчиков

долги
поставщикам

кредиторка
по налогам,
зарплате



Нескучные
финансы

Стратегия управления деньгами



#1 НАСТРОЙКИ финансовой модели договоров

Деньги клиента должны работать на вас, а не вы на них



Аванс — это святое:

Минимум 30%
на закупку товаров /
сырья / материалов.

Не начинайте работы
без него.



Система биллинга:

Разбейте длительный
проект на мелкие этапы с
частыми
промежуточными актами
и оплатами. Не ждите
окончания "монолита",
разбейте его на 3-4
этапа и выставляйте
счета чаще.



Индексация в договорах:

Включайте пункт о
индексации стоимости
контракта при росте цен
на материалы выше
определенного порога
(например, 5%).



#2 НАСТРОЙКИ структуры затрат и принципов работы

В кризис ликвидность важнее маржи



Анализ поставщиков:

Не гонитесь за самой низкой ценой. Ищите надежных партнеров с гибкими условиями (отсрочка, продажа под реализацию)



Управление запасами:

Стройте модель "Just-in-Time" там, где это возможно.
Не замораживайте деньги в излишках ТМЦ на складе.
Договаривайтесь с поставщиками о графике поставок под ваш проект



Перевод на аутсорсинг:

Что выгоднее — содержать собственный штат разнорабочих или работать с проверенными подрядчиками? Считайте не только прямые затраты, но и налоги, оборудование, управленческие ресурсы



#3 НАСТРОЙКИ работы с кредитами

Долги — это инструмент, а не спасение



Разбор полетов:

Кредит на пополнение оборотных средств — это симптом плохого управления денежными потоками



"Золотое правило":

Брать кредит только под конкретный контракт, где вы точно знаете сроки и сумму поступления



Рефинансирование:

Не бойтесь идти на переговоры с банками о рефинансировании старых, более дорогих кредитов



#4 СТРАТЕГИЯ управления денежными потоками

Управление денежными потоками



Ускорение сбора денег

Стремимся как можно быстрее получить деньги по счетам дебиторов, чтобы как можно быстрее пустить их в оборот



З-а-м-е-д-л-е-н-и-е выплат

Оттягиваем расчеты с кредиторами, насколько это позволяют условия кредитного доверия поставщиков, чтобы извлечь максимальную выгоду из тех денежных средств, которые есть в наличии



Контроль

всех поступлений и выплат



Кто-то может спросить:

**«В такое время возможно
что-то планировать и
контролировать?»**

1-й путь

Оставить все как есть

Но есть риски!

- Неизбежные кассовые разрывы
- Убытки бизнеса
- Возможно банкротство из-за непрозрачной стратегии планирования



2-й путь

Начать учиться планировать заранее.
Начать видеть риски и возможности
за недели и месяцы вперёд. Перестать
принимать решения «на авось»

В чём выгода?

- Бизнес находится в безопасности
- Все цели по прибыли достигаются
- Бизнес развивается и масштабируется даже в условиях кризиса





Нескучные
финансы





Нескучные
финансы

Бесплатный волшебный час с финансовым директором

- Как контролировать свои деньги, прибыль и финансовое здоровье вашего бизнеса с помощью управленческих отчетов
- Как финансовый директор закроет эту бизнес-задачу
- Как внедрение управленческого учета поможет исключить кассовые разрывы и масштабироваться

Только
10 слотов

