

Михаил Соболев

**Где братъ
деньги?
Искусство
презентации**

**Серия книг-тренингов
«Богатей! Ты - сможешь!»**

Михаил Викторович Соболев
Где брать деньги?
Искусство презентации
Серия «Богатей! Ты – сможешь!»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22614354

Аннотация

Что делать когда бизнес-план написан? Какие самые важные показатели и цифры в бизнес-плане? Какие существуют возможные источники финансирования бизнеса? Как получить деньги и не потерять бизнес? Какие основные критерии отбора источников финансирования и инвесторов? Как подготовить первый проект презентации? Как правильно проводить первую презентацию? Какие контрольные вопросы нужно задать инвестору после презентации? Что делать, если инвестор сказал «нет»? Что делать, если все инвесторы сказали «нет»? Ответы на эти вопросы в простой и доступной форме раскрыты в книге «Где брать деньги? Искусство презентации» из серии книг-тренингов «Богатей! Ты – сможешь!». Книга адресована в первую очередь тем, кто думает о том, как стать богатым, кто только собирается стать собственником бизнеса, предпринимателем и успешным человеком. Книга пригодится и тем, кто уже пробовал самостоятельно заработать денег, но по каким-то причинам

это не получилось сделать. Книга поможет школьникам, студентам, людям с активной жизненной позицией, а также рекламным агентам, менеджерам по продажам и независимым дистрибьюторам. Если вам нужен «волшебный пинок» или «чудо-открытие» на пути к личному богатству, прочтите эту книгу, и будет вам счастье! *Текст представлен в авторской редакции.*

Содержание

Бизнес-план написан. Самые важные показатели и цифры из бизнес-плана	6
Какие основные показатели и цифры мы должны знать для встречи с инвестором?	7
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Михаил Соколов

Где братъ деньги?

Искусство презентации

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в любой форме или любыми средствами – электронными или механическими, включая фотографирование, магнитную запись или иные средства копирования или сохранения информации – без письменного разрешения издателя.

© *Соболев Михаил Викторович, 2015*

© *ООО «Консалтинговая компания «Сфинкс», 2015*

* * *

Бизнес-план написан. Самые важные показатели и цифры из бизнес-плана

Итак, у нас рассчитан бизнес-план.

Прежде, чем искать деньги, нужно выполнить определенные действия.

У вас должен быть список вопросов, согласно которым вы будете набирать тех или иных инвесторов, те или иные источники финансирования и способы получения денег.

У вас есть бизнес-план. Рассчитанная идея, структура доходов и расходов.

Какие основные показатели и цифры мы должны знать для встречи с инвестором?

1. Количество денег, которое нужно для запуска бизнеса.

Деньги для запуска проекта. Допустим, вы решили создать компанию по набору текста и распечатке. Для того, чтобы запустить эту модель, в самом начале вам нужно несколько вещей: компьютер, картридж, принтер, бумага. 10 000 руб. для того, чтобы вы начали работать один. Это минимальный стартовый набор денег, который вам нужен для запуска проекта. Минимальная рабочая модель.

Всегда нужно знать минимальную сумму средств для запуска вашей бизнес-идеи.

2. Сколько нужно времени на подготовку бизнеса?

Что это значит?

Услуги вы можете начать оказывать очень быстро (хоть завтра). А если вы решили выращивать цветы и продавать их? У вас есть время на запуск бизнеса. Сначала вы должны подготовить теплицу. Вы должны купить семена, посадить их. Цветы должны вырасти. Пройдет какой-то период времени.

Допустим, вы решили строить дома и продавать их. На строительство дома уходит время. Это может занимать от

двух до трех лет. Сначала купить землю, оформить определенным образом документацию, найти подрядчиков. Это целый процесс. Вы должны знать время, которое вам потребуется для запуска вашего бизнеса.

3. Какой необходим размер доходов для выживания вашего бизнеса?

Это означает сколько минимально должно приходить средств в бизнес для того, чтобы он держался на плаву. Чтобы бизнес работал стабильно, как отлаженная система.

4. Какие ключевые показатели доходности вашего бизнеса? Какие ключевые факторы в вашем бизнесе существуют?

Как правило, используют основные пять факторов прибыли (ключевых показателей).

$$\text{Прибыль} = M \times ПК \times Cv \times \$ \times \#,$$

Прибыль бизнеса равна: маржа, умноженная на количество потенциальных клиентов, умноженная на конверсию клиентов, умноженная на средний чек и умноженная на количество транзакций.

Я сейчас переведу на самый простой понятный уровень.

Что такое маржа?

Это прибыль, которую мы кладем себе в карман.

Если мы купили карандаш за рубль, а продали за два. Какая у нас маржа? 100 %.

Кто такие потенциальные клиенты?

Это те, кто приходит в наш бизнес, люди, которые могут купить наш товар или услугу.

Что такое конверсия?

Превращение потенциальных клиентов в реальных. Зашел человек в магазин и посмотрел на прилавки. Он реальный или потенциальный клиент? Потенциальный. А тот, который подошел к кассе с товаром? Это уже реальный клиент. В идеале, если сто человек пришли в магазин, то все сто должны совершить покупки. Такого не бывает. Всегда кто-то уходит. По разным причинам.

Что такое средний чек?

Это сколько денег в среднем оставляет один человек в вашем магазине.

Что такое количество транзакций?

Это означает, как часто этот клиент приходит снова к нам в магазин.

Вот пять ключевых показателей. Вы должны их понимать. Вы должны знать эти показатели в вашем бизнесе.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.