

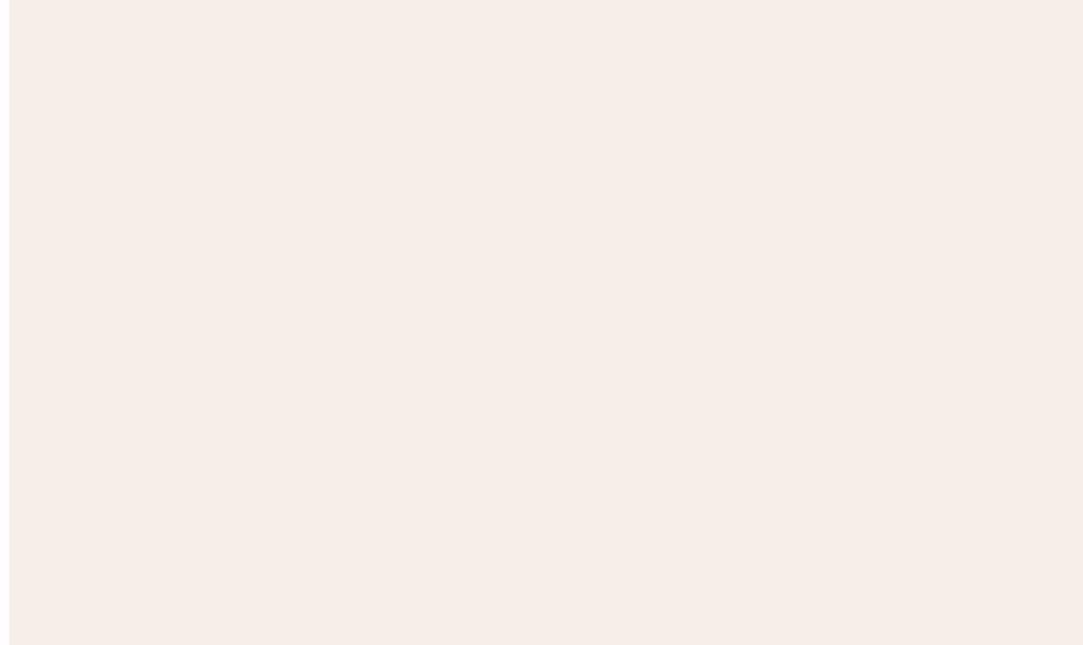
НЕ ЭЛЕМЕНТАРНЫЕ ФИНАНСЫ ДЛЯ МАРКЕТИНГА

КЛУБ МАРКЕТОЛОГОВ
28.02.2021



Версия Ильяса Урганаева

О ЧЕМ ПОГОВОРИМ?

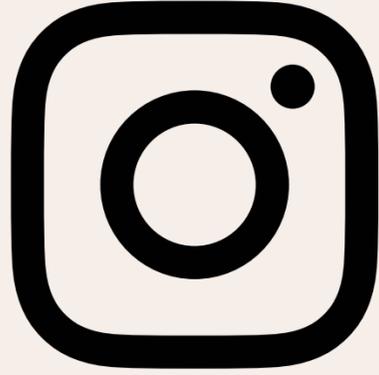


НЕМНОГО ОБО МНЕ
ДЛЯ ЧЕГО МАРКЕТОЛОГУ ФИНАНСЫ

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

ПОКАЗАТЬ ВСЕ, ЧТО СКРЫТО

ПРИМЕРЫ



@URGANAEV

@MARKETING.DAGESTAN.RU

ФИНАНСЫ И МАРКЕТИНГ

СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА

МАРКЕТОЛОГ

ПОТРЕБИТЕЛЬ / КЛИЕНТ

НЕМНОГО ОБО МНЕ



ИЛЬЯС УРГАНАЕВ

Предприниматель

Рекламные агентства

Разработка сайтов

Онлайн проекты

Едостав

Автоматизация

Бизнес процессы

Финансы

13.02.2020

Закрытая встреча Клуба
маркетологов

2020



ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

ДОХОДЫ
ВЫРУЧКА
ПРИБЫЛЬ
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ
МАРЖА
НАЦЕНКА
НДФЛ
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
EBITDA
ROI
ROMI

0

ПАРАДОКС

ПРИБЫЛЬ \neq ДЕНЬГИ

ПРИМЕР: РАЗРАБОТКА САЙТА



Стоимость разработки сайта	200 000
Оплата дизайнеру	-40 000
Оплата верстальщику	-25 000
Оплата программисту	-30 000
Контент менеджер	-18 000
Менеджер проекта	-20 000
Налоги	-6 000
Прибыль	61 000
Рентабельность	30,5%

ПРИБЫЛЬ ЕСТЬ, А ДЕНЕГ НЕТ

	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц
Предоплата 40%	60 000				
Оплата дизайнеру	-40 000				
Оплата верстальщику		-25 000			
Оплата программисту			-30 000		
Контент менеджер				-18 000	
Менеджер проекта				-20 000	
Налоги					-6 000
Постоплата					140 000
Итого	20 000	-25 000	-30 000	-38 000	134 000
Деньги в кассе	20 000	-5 000	-35 000	-73 000	61 000

ВЫВОД - ПЛАНИРУЙТЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕГ

НО ЭТО НЕ ЗАДАЧА МАРКЕТОЛОГА

ПРИМЕР: ПРОДАЖА АЙФОНОВ ПО АКЦИИ

Цена iPhone 12 Pro	98 990
Себестоимость	-97 000
Маржинальный доход	1 990



РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ 200.000 РУБ

ПРИМЕР: ПРОДАЖА АЙФОНОВ ПО АКЦИИ

	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Продажи	100	100	120	140	160	180
Приход	9 899 000	9 899 000	11 878 800	13 858 600	15 838 400	17 818 200
Расход	0	0	-9 950 000	-9 950 000	-11 940 000	-13 930 000
Остаток	9 899 000	19 798 000	21 726 800	25 635 400	29 533 800	33 422 000

ДЕНЕГ НА СЧЕТАХ ВСЕ БОЛЬШЕ И БОЛЬШЕ

ПРИМЕР: ПРОДАЖА АЙФОНОВ ПО АКЦИИ

Цена iPhone 12 Pro	98 990
Себестоимость	-97 000
Менеджеру	-300
Пленка в подарок	-200
Реклама	-2 000
Маржинальный доход	-510

А ЕСЛИ ПРИГЛЯДЕТЬСЯ ВНИМАТЕЛЬНЕЕ...

ПРИМЕР: ПРОДАЖА АЙФОНОВ ПО АКЦИИ

	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц
Продажи	100	100	120	140	160	180	0	0
Приход	9 899 000	9 899 000	11 878 800	13 858 600	15 838 400	17 818 200	0	0
Расход	0	0	-9 950 000	-9 950 000	-11 940 000	-13 930 000	-15 920 000	-17 910 000
Остаток	9 899 000	19 798 000	21 726 800	25 635 400	29 533 800	33 422 000	17 502 000	-408 000

ВЫВОД - СЧИТАЙТЕ ЮНИТ ЭКОНОМИКУ

ПОДРОБНЕЕ ЧУТЬ ПОЗЖЕ

УЧЕТ



УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ

ФИНАНСОВЫЙ

БУХГАЛТЕРСКИЙ

НАЛОГОВЫЙ

**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ПОМОГАЕТ
ПРИНИМАТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ**



КЕЙС ПРО КЕКСЫ

Себестоимость - 18 руб.

ФОТ и аренда - 50.000 руб.

КАКУЮ ЦЕНУ УСТАНОВИТЬ
НА КЕКСЫ?



4

ОБОРОНА

Позиция лидера. Блокировать (копировать) действия противников, атаковать себя

НАПАДЕНИЕ

Найти слабое место лидера и сделать это своей силой.

ПАРТИЗАНСКАЯ ВОЙНА

Гибкость, работа в узкой нише, малой территории

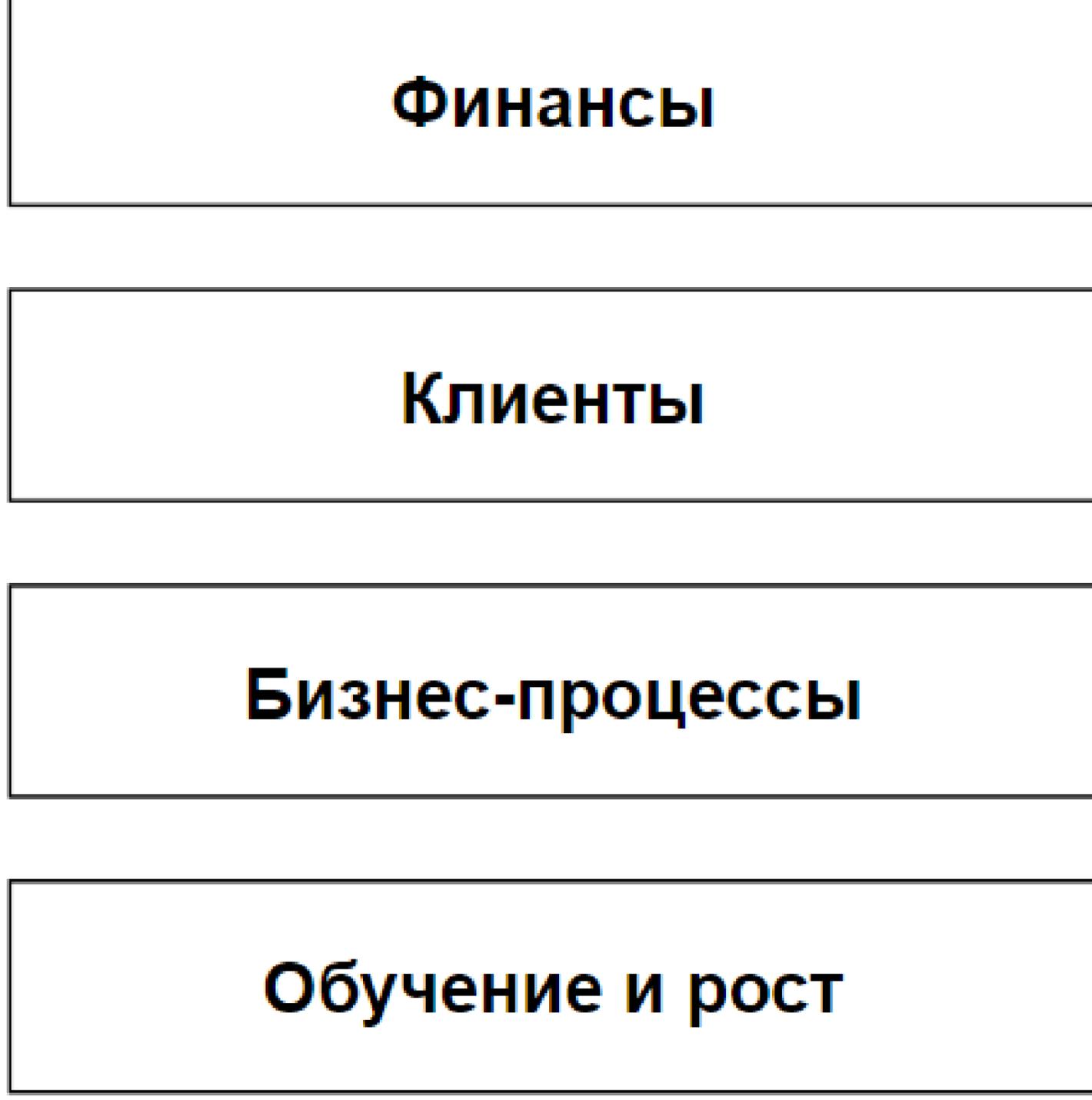
ФЛАНГОВАЯ ВОЙНА

Главный критерий - неожиданность.

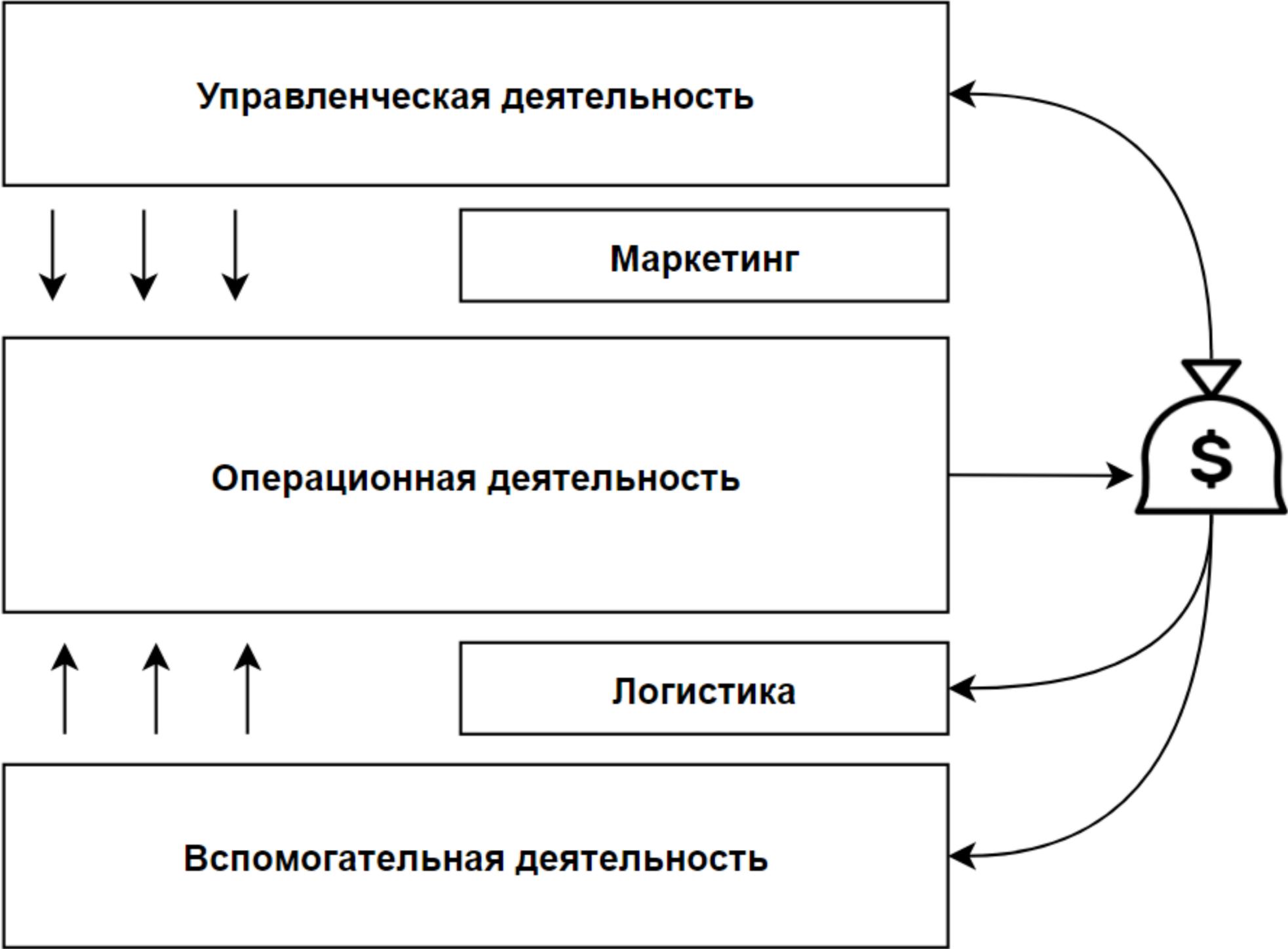
Маркетинговые стратегии

**СИСТЕМА
СБАЛАНСИРОВАННЫХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

Планирование



Внедрение



ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

Юнит-экономика отвечает на простой вопрос – зарабатываем мы на конкретном пользователе (юнители) или нет. Для ответа надо посчитать:

- Сколько денег мы потратили на привлечение пользователя?
- Сколько денег мы с пользователя заработали?

Все.

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

- По сделкам
- По клиентам
- По проектам

ЮНИТ ЭКОНОМИКА В ДЕЙСТВИИ

ua	c1	buyers	avp	cogs	арс	арп	ас	сра	см
Пользователи	Конверсия в продажу	Покупатели	Средний чек	Себестоимость	Средний доход на одного клиента	Средний доход на одного пользователя	Маркетинговый бюджет	Стоимость привлечения одного польз-ля	Маржинальная прибыль
200 000	15%	30 000	р.250,00	р.200,00	р.50,00	р.7,50	р.1 600 000,00	р.8,00	-р.100 000,00

**ПОКАЗАТЬ ВСЕ,
ЧТО СКРЫТО**

$$5 = 5$$

$$5 * 1 = 5$$

$$5 + 0 = 5$$

$$5 * 1 + 0 = 5$$

ЮНИТ ЭКОНОМИКА В ДЕЙСТВИИ

14

Воронка		Продажи				Показатели				Итог	
ua	c1	buyers	avp	cogs	1scosg	арс	арс	арп	ас	сра	см
Пользователи	Конверсия в продажу	Покупатели	Средний чек	Себестоимость	Расход на первую продажу	Ср.кол-во продаж на одного клиента	Средний доход на одного клиента	Средний доход на одного пользователя	Маркетинговый бюджет	Стоимость привлечения одного пользователя	Маржинальная прибыль
200 000	15%	30 000	р.250	р.200	р.0	1	р.50	р.8	р.1 600 000	р.8	-р.100 000
200 000	15%	30 000	р.250	р.200	р.37	1	р.13	р.2	р.500 000	р.3	-р.100 000
200 000	15%	30 000	р.250	р.200	р.37	5	р.213	р.32	р.500 000	р.3	р.5 900 000

ПРИМЕР: НАДО СДЕЛАТЬ X2

ВЫРУЧКА 1.000.000

$$1.000.000 = 800.000 + 200.000$$

$$200.000 * 2 = 400.000$$

ЮНИТ ЭКОНОМИКА В ДЕЙСТВИИ

Рекламный бюджет	Стоим. показа	Показы рекламы	CTR	Переходы на сайт	Конверсия в заявку	Заявки	Конверсия в продажу	Продажи	Средний чек	Выручка	Маржинальность	Валовая прибыль	Постоянные расходы	Чистая прибыль
55 556	5	11 111	25%	2 778	5%	139	90%	125	8 000	1 000 000	36%	360 000	105 000	199 444
92 153	5	18 431	25%	4 608	5%	230	90%	207	8 000	1 658 759	36%	597 153	105 000	400 000
55 556	3	17 301	25%	4 325	5%	216	90%	195	8 000	1 557 099	36%	560 556	105 000	400 000
55 556	5	11 111	39%	4 325	5%	216	90%	195	8 000	1 557 099	36%	560 556	105 000	400 000
55 556	5	11 111	25%	2 778	8%	216	90%	195	8 000	1 557 099	36%	560 556	105 000	400 000
55 556	5	11 111	25%	2 778	5%	139	100%	139	8 000	1 111 111	36%	400 000	105 000	239 444
55 556	5	11 111	25%	2 778	5%	139	90%	125	12 457	1 557 099	36%	560 556	105 000	400 000
55 556	5	11 111	25%	2 778	5%	139	90%	125	8 000	1 000 000	56%	560 556	105 000	400 000
55 556	5	11 111	25%	2 778	5%	139	90%	125	8 000	1 000 000	36%	360 000	0	304 444

ЮНИТ ЭКОНОМИКА В ДЕЙСТВИИ

14

Рекламный бюджет	Стоим. показа	Показы рекламы	CTR	Переходы на сайт	Конверсия в заявку	Заявки	Конверсия в продажу	Продажи	Средний чек	Выручка	Маржинальность	Валовая прибыль	Постоянные расходы	Чистая прибыль
55 556	5	11 111	25%	2 778	5%	139	90%	125	8 000	1 000 000	36%	360 000	105 000	199 444

+20%

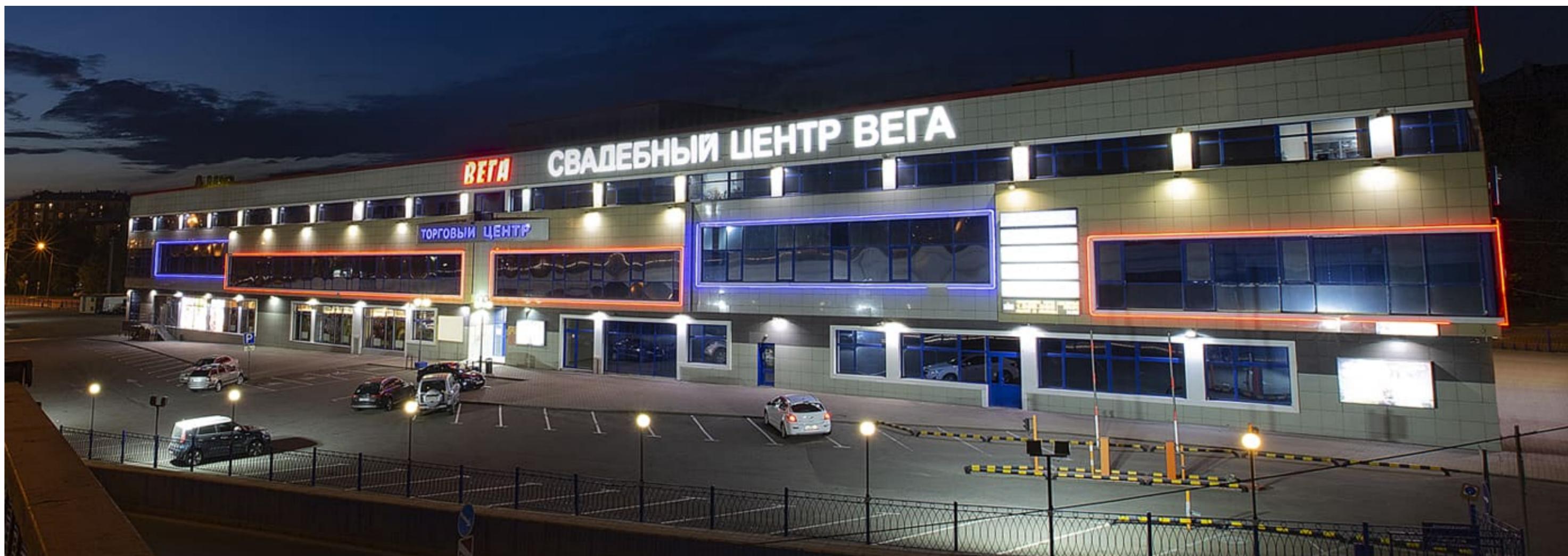
66 667	4	16 667	30%	5 000	6%	300	100%	300	9 600	2 880 000	43%	1 244 160	84 000	1 093 493
--------	---	--------	-----	-------	----	-----	------	-----	-------	-----------	-----	-----------	--------	-----------

x5,5

ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ЮНИТ-ЭКОНОМИКА



ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

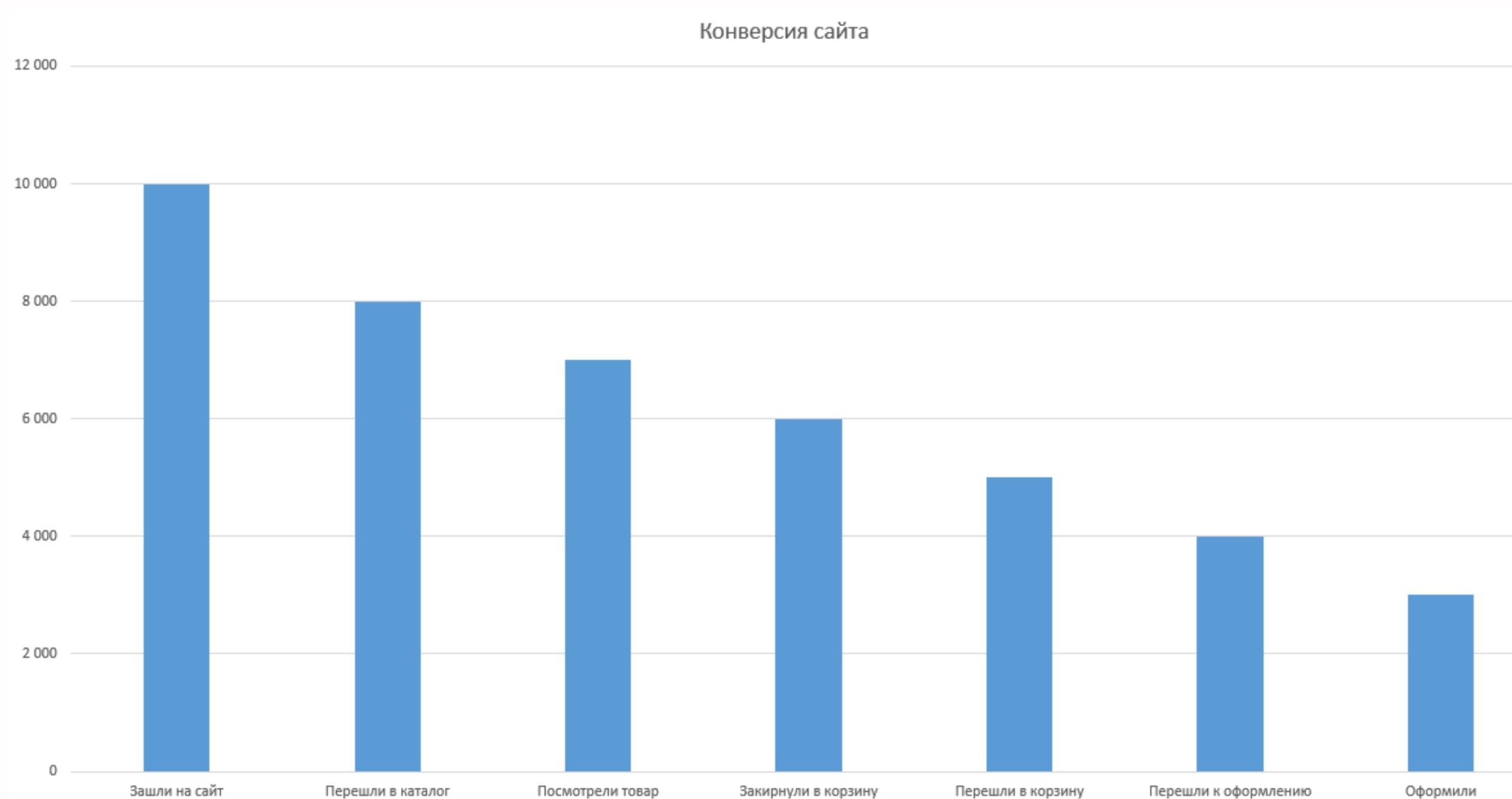


КЕЙС: КУХНЯ ЗАВАЛЕНА ЗАКАЗАМИ, ДОСТАВКА НЕВЫГОДНА ИЗ-ЗА КОМИССИИ

	Ср.чек	Фудкост, %	Фудкост, руб	Курьер	Прочие расходы, %	Прочие расх, руб	Прибыль
Беспл.доставка	1 100	47%	517,00	100	16,50%	181,50	301,50
Платная доставка	490	47%	230,30	0	16,50%	80,85	178,85

С ЧЕГО НАЧАТЬ ОПТИМИЗАЦИЮ?

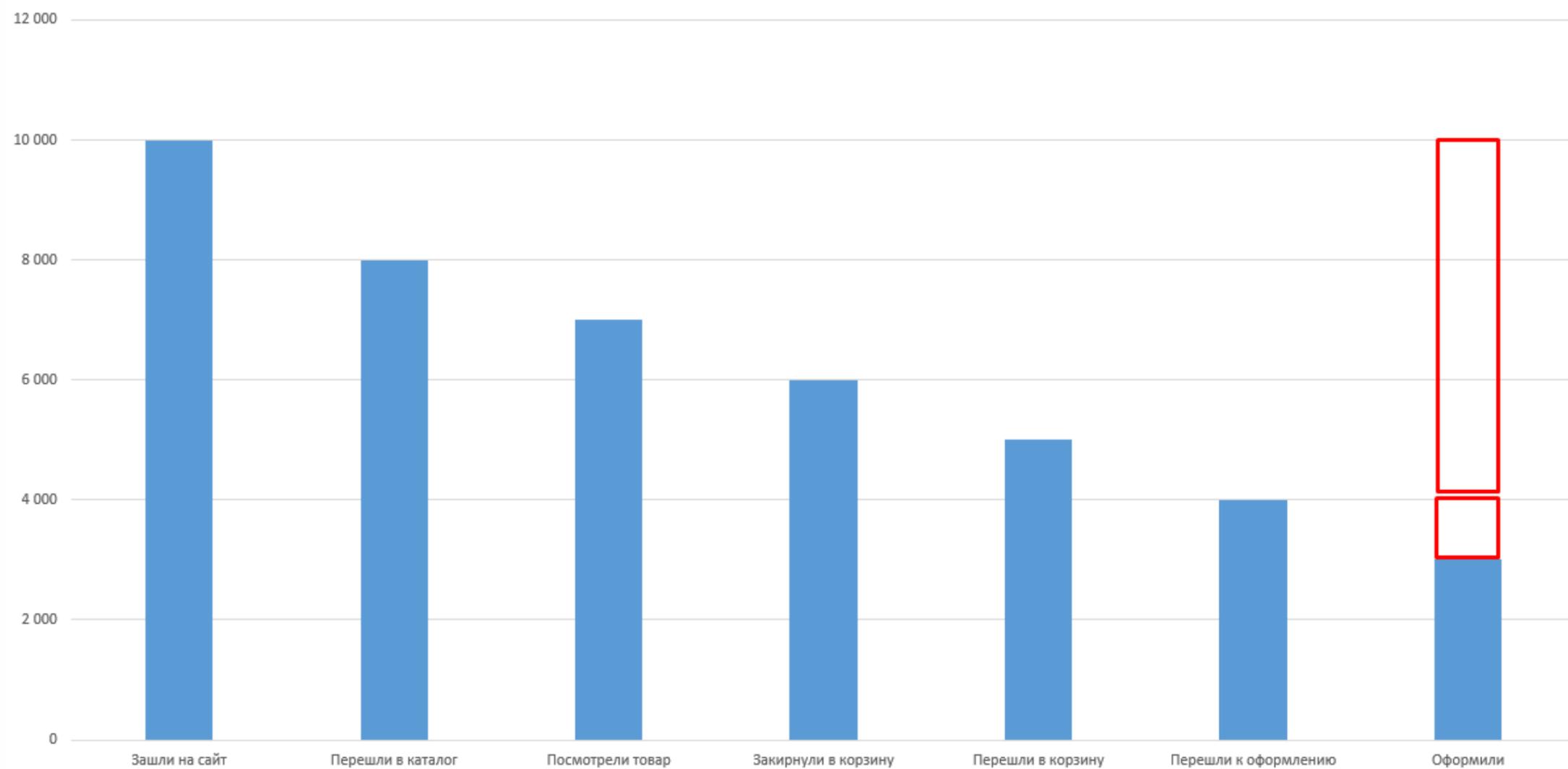
Зашли на сайт	Перешли в каталог	Посмотрели товар	Закирнули в корзину	Перешли в корзину	Перешли к оформлению	Оформили
10 000	8 000	7 000	6 000	5 000	4 000	3 000



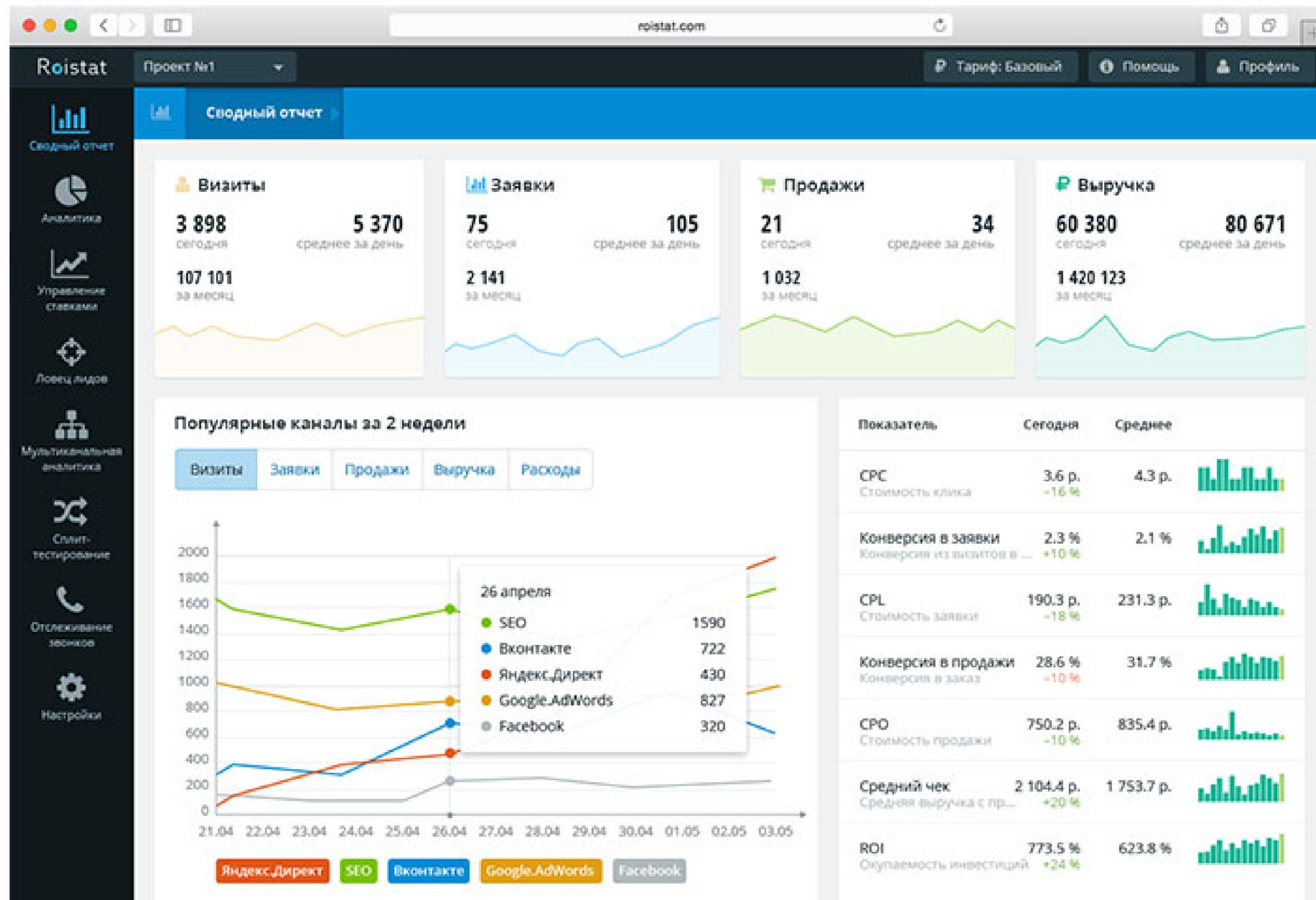
Зашли на сайт	Перешли в каталог	Посмотрели товар	Закинули в корзину	Перешли в корзину	Перешли к оформлению	Оформили
10 000	8 000	7 000	6 000	5 000	4 000	3 000

200 000 ₹ 0 ₹ 40 000 ₹ 60 000 ₹ 80 000 ₹ 100 000 ₹ 120 000 ₹ 140 000 ₹

Конверсия сайта



СИСТЕМА СКВОЗНОЙ АНАЛИТИКИ



С ЧЕГО НАЧАТЬ?

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

EXCEL, ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

ВНЕДРЕНИЕ CRM

ВНЕДРЕНИЕ АНАЛИТИКИ

ВОПРОСЫ



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**

ИЛЬЯС УРГАНАЕВ

+7 (963) 427-66-10

wa/ig/tg/ch: @urganaev

ilyasurganaev@yandex.ru