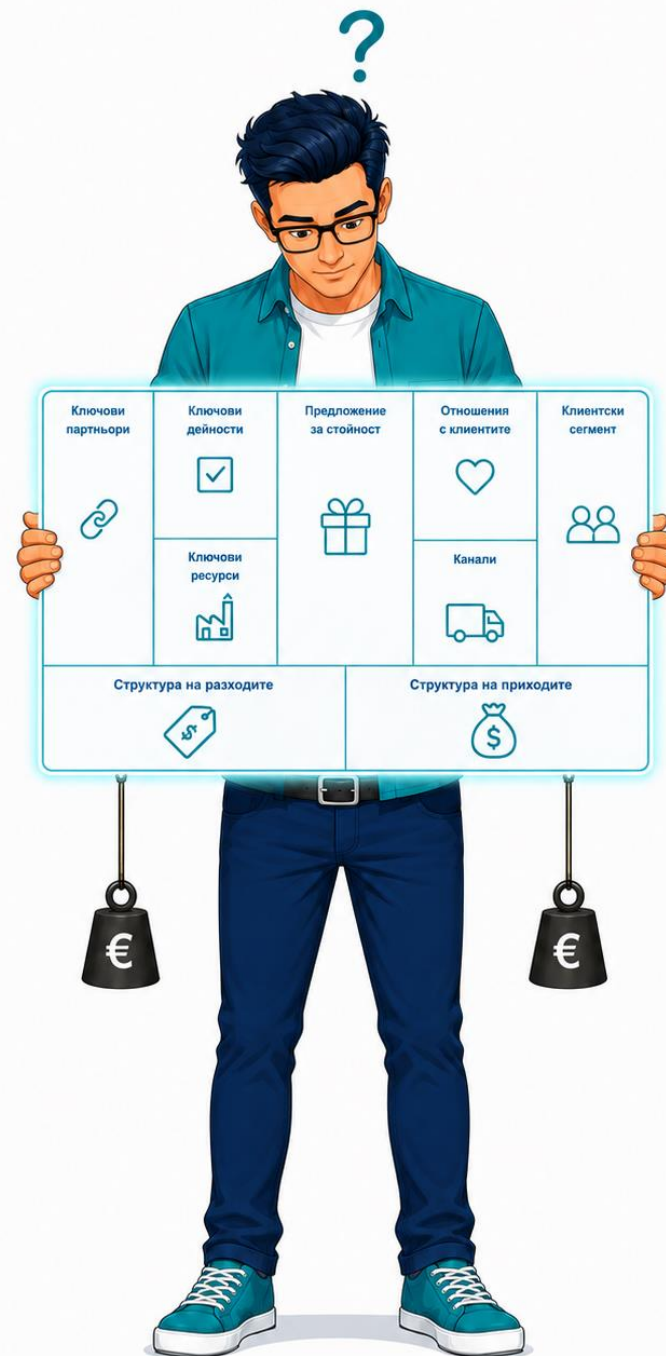


Тема 2 – част 3

ФИНАНСОВА ЧАСТ НА БИЗНЕС МОДЕЛА

*Може ли този бизнес модел да работи
финансово?*



Ключови партньори

„Фреш Фуудс“ ООД

„IT webforce“ ЕООД

Технологичен партньор за системата за онлайн

УниКредит Лизинг ЕАД

Лизинг на бусчето

„Техно кол пойнт“ АД

Голям IT и аутсорсинг център в Хасково – около 250 служители
Корпоративен партньор – доставки

„Хасково Бизнес Пропъртис“ ООД

Собственик на помещението

Ключови дейности

Приемане и обработване на поръчки

Приготвяне на ястията

Контрол на качеството и хигиената

Поддръжка на сайта и системата за онлайн поръчки

Обратна връзка и решаване на проблеми

Организиране на доставките

ЧОВЕШКИ

ФИЗИЧЕСКИ

ИНТЕЛЕКТУАЛНИ

ФИНАНСОВИ

Оборотен капитал

Лизинг / кредитна линия

Предложение за стойност (Value Proposition)

Предложение за стойност А

Вкусни и здравословни готови ястия, които се поръчват лесно и се доставят бързо до клиента, спестявайки му време за готвене на достъпна цена.

Отношения с клиентите

- ✓ лесно поръчване
- ✓ бърза и ясна комуникация
- ✓ проследяване на поръчката
- ✓ обратна връзка

Клиентски сегменти (Customer Segments)

Сегмент А

Работещи хора в Хасково, които поръчват готова храна онлайн, вместо да готвят или да ходят в заведения.

Търсят вкусни и здравословни ястия, които им спестяват време, доставят се бързо и са на достъпна цена.

✓ Facebook / Instagram / Google
(Channels)

✓ Сайт за поръчки

✓ Собствена доставка до адрес

✓ Чат / телефон за обратна връзка

Структура на разходите (Cost Structure)



Структура на приходите (Revenue Streams)



Финансовата логика



Обичайният подход:

Какви разходи имаме за продукта?

РАЗХОДИ + НАДЦЕНКА → ЦЕНА



Предприемаческият подход:

Каква стойност създаваме за клиента?
За какво е готов да плати?



КЛИЕНТ



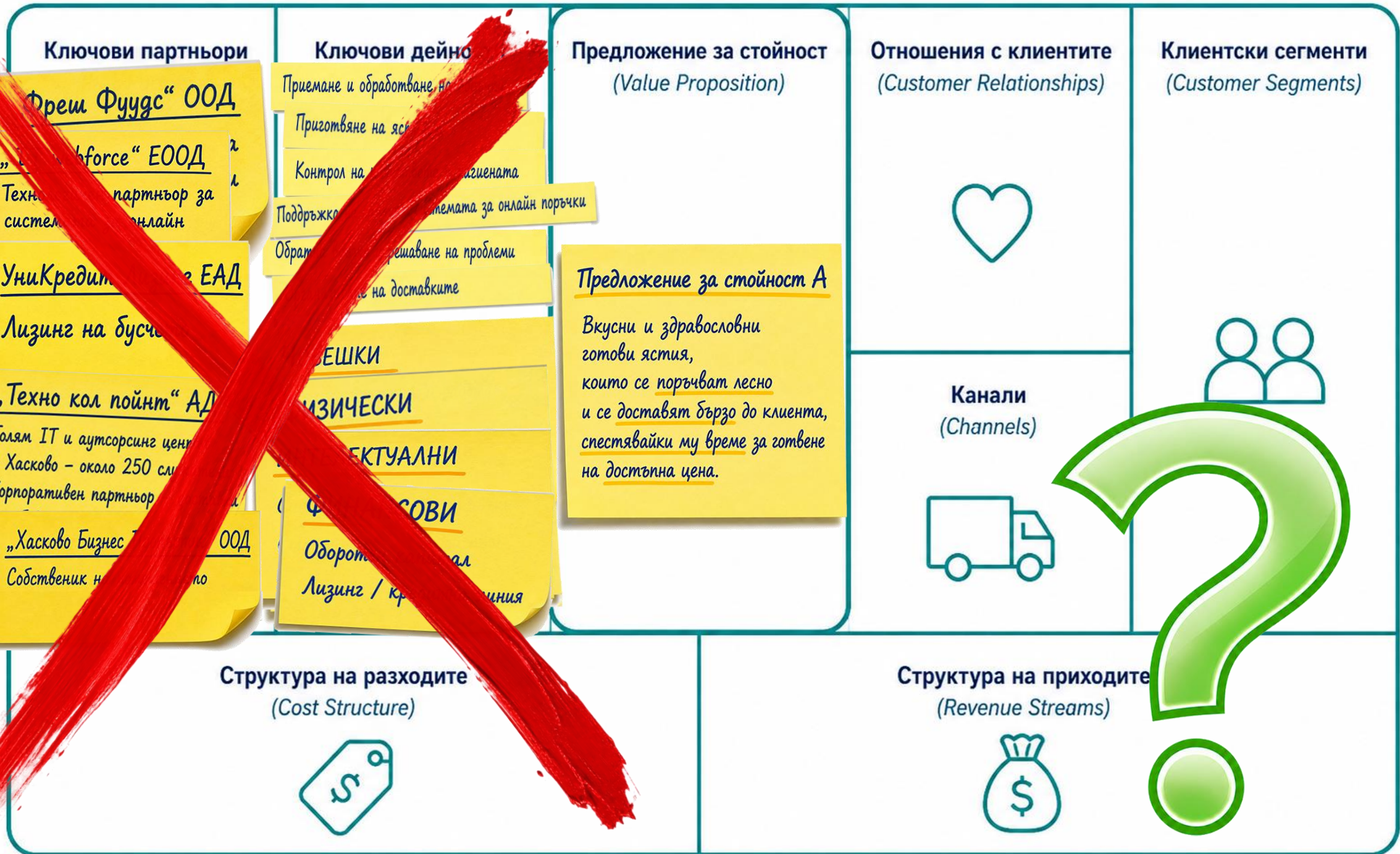
СТОЙНОСТ



ПРИХОДИ



**Затова започваме от приходите,
а не от разходите.**



Тема 2 – част 3

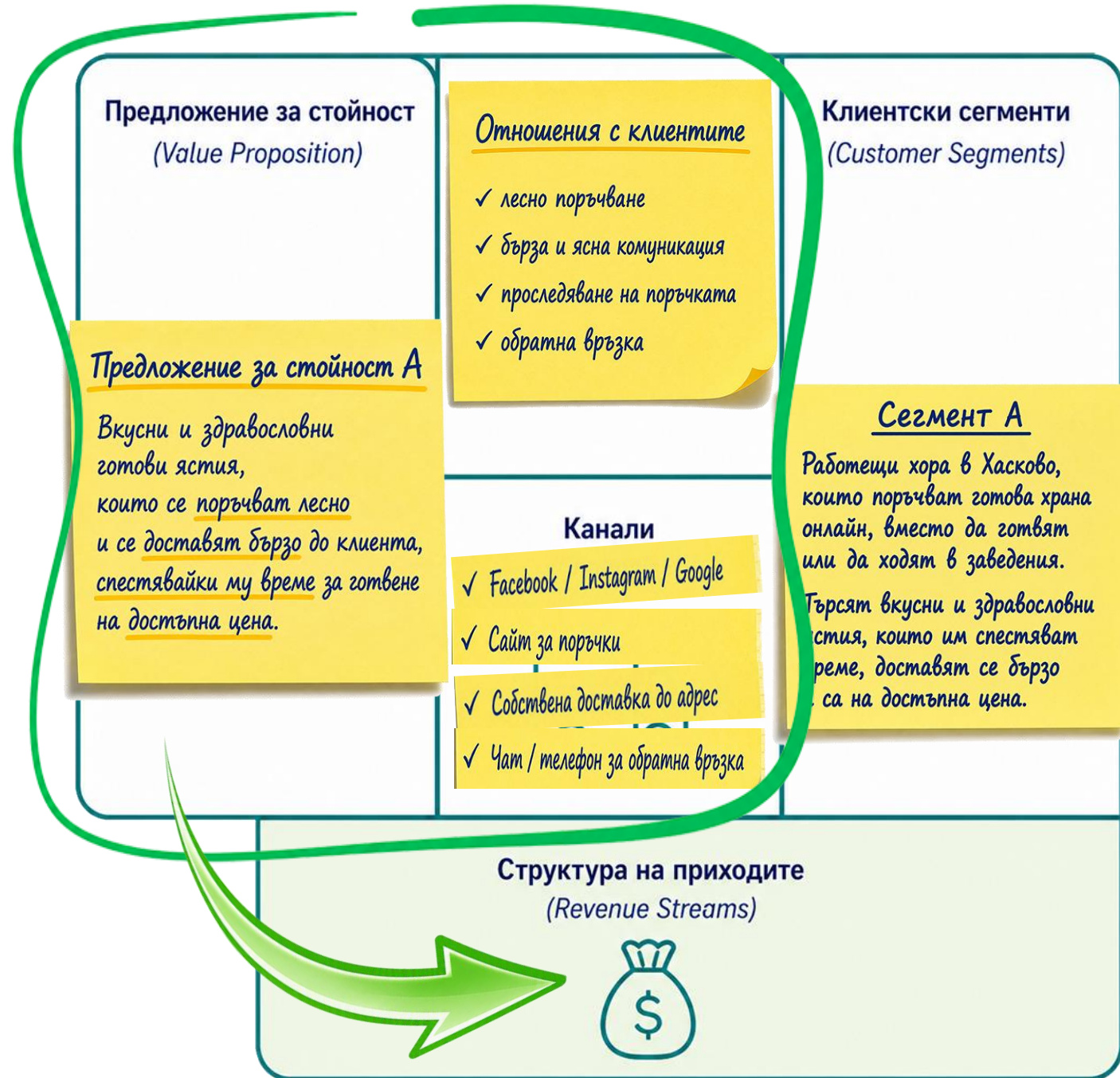
Структура на приходите

✓ ЗА КАКВО е готов да плати клиентът?

- Храна
- Доставка
- Персонализирано меню
- Допълнителна услуга (Консултация с диетолог)

✓ КАК е готов да плаща?

- Еднократно (При всяка поръчка)
- Пакет
- Абонамент
- Друг начин



Начини за получаване на приходи?

Едно и също предложение за стойност може да носи приходи по различни начини.

ЕДНОКРАТНО



1 обяд
при поръчка

ПАКЕТ



5 обяда
пакетна цена

АБОНАМЕНТ



Обяд всеки
работен ден
месечно

ДОПЪЛНИТЕЛНА УСЛУГА



Консултация
с диетолог
отделно

Кой начин прави приходите по-предвидими?

Тема 2 – част 3

Колко приходи може да генерира бизнесът за даден период?



Реалистични ли са ни прогнозите?

Тема 2 – част 3

Какво е разход?

Разходите са **паричното измерение на ресурсите**, които бизнесът използва, за да създава и доставя своето решение.



Ключови партньори

„Фреш Фуудс“ ООД

„IT webforce“ ЕООД

Технологичен партньор за системата за онлайн

УниКредит Лизинг ЕАД

Лизинг на бусчето

„Техно кол пойнт“ АД

Голям IT и аутсорсинг център в Хасково

„Хасково Бизнес Пропъртис“ ООД

Собственик на помещението

Ключови дейности

Приемане и обработване на поръчки

Приготвяне на ястията

Контрол на качеството и хигиената

Поддръжка на сайта и системата за онлайн поръчки

Обратна връзка и решаване на проблеми

Организиране на доставките

ЧОВЕШКИ

ФИЗИЧЕСКИ

ИНТЕЛЕКТУАЛНИ

ФИНАНСОВИ

Оборотен капитал

Лизинг / кредитна линия

Предложение за стойност (Value Proposition)

Предложение за стойност А

Вкусни и здравословни готови ястия, които се поръчват лесно и се доставят бързо до клиента, спестявайки му време за готвене на достъпна цена.

Отношения с клиентите

- ✓ лесно поръчване
- ✓ бърза и ясна комуникация
- ✓ проследяване на поръчката
- ✓ обратна връзка

Клиентски сегменти (Customer Segments)

Сегмент А

Работещи хора в Хасково, които поръчват готова храна онлайн, вместо да готвят или да ходят в заведения.

Търсят вкусни и здравословни ястия, които им спестяват време, доставят се бързо и са на достъпна цена.

✓ Facebook / Instagram / Google (channels)

✓ Сайт за поръчки

✓ Собствена доставка до адрес

✓ Чат / телефон за обратна връзка

Структура на разходите
(Cost Structure)



1. Еднократна поръчка

15 € / поръчка

2. Пакети

5 обяда – 60 €
(12 € / обяд)

3. Абонамент

Месечен абонамент за обяд в работни дни

4. Допълнителна услуга

Персонализирано меню / консултация с диетолог

Тема 2 – част 3

Разходи според тяхното „поведение“ - Как се държат разходите?

Остават постоянни,
независимо от това колко
продаваме и произвеждаме.



ПОСТОЯННИ РАЗХОДИ



Примери от нашия бизнес:

-  Наем на кухнята
-  Заплати
-  Абонамент за системата за поръчки
-  Лизинг на бусчето

 ПРОДАВАМЕ ПОВЕЧЕ → ОСТАВАТ СЪЩИТЕ

Променят се в зависимост
от това колко
продаваме и произвеждаме.



ПРОМЕНЛИВИ РАЗХОДИ



Примери от нашия бизнес:

-  Хранителни продукти
-  Опаковки
-  Разход за доставка на поръчките
-  Комисионни върху продажбите

 ПРОДАВАМЕ ПОВЕЧЕ → УВЕЛИЧАВАТ СЕ

Тема 2 – част 3

Как измерваме разходите?

ПОСТОЯННИ РАЗХОДИ

ЗА МЕСЕЦ

Разход	€/месец
 Наем на кухнята	___ €
 Разходи за постоянния екип	___ €
 Електроенергия (ток)	___ €
 Система за онлайн поръчки	___ €
 Лизинг на бусчето	___ €
 Счетоводно обслужване	___ €
 Други постоянни разходи	___ €
ОБЩО ПОСТОЯННИ РАЗХОДИ	___ € / месец

ПРОМЕНЛИВИ РАЗХОДИ

ЗА 1 ОБЯД

Разход	€/1 обяд
 Хранителни продукти	___ €
 Опаковка	___ €
 Консумативи за 1 обяд	___ €
 Комисионна на платежен оператор / платформа	___ €
 Други променливи разходи	___ €
ПРОМЕНЛИВ РАЗХОД ЗА 1 ОБЯД	___ €

Ключови партньори

„Фреш Фуудс“ ООД

„IT webforce“ ЕООД

Технологичен партньор за системата за онлайн

УниКредит Лизинг ЕАД

Лизинг на бусчето

„Техно кол пойнт“ АД

Голям IT и аутсорсинг център в Хасково

„Хасково Бизнес Пропъртис“ ООД

Собственик на помещението

Ключови дейности

Приемане и обработване на поръчки

Приготвяне на ястията

Контрол на качеството и хигиената

Поддръжка на сайта и системата за онлайн поръчки

Обратна връзка и решаване на проблеми

Организиране на доставките

ЧОВЕШКИ

ФИЗИЧЕСКИ

ИНТЕЛЕКТУАЛНИ

ФИНАНСОВИ

Оборотен капитал

Лизинг / кредитна линия

Предложение за стойност (Value Proposition)

Предложение за стойност А

Вкусни и здравословни готови ястия, които се поръчват лесно и се доставят бързо до клиента, спестявайки му време за готвене на достъпна цена.

Отношения с клиентите

- ✓ лесно поръчване
- ✓ бърза и ясна комуникация
- ✓ проследяване на поръчката
- ✓ обратна връзка

Клиентски сегменти (Customer Segments)

Сегмент А

Работещи хора в Хасково, които поръчват готова храна онлайн, вместо да готвят или да ходят в заведения.

Търсят вкусни и здравословни ястия, които им спестяват време, доставят се бързо и са на достъпна цена.

✓ Facebook / Instagram / Google (channels)

✓ Сайт за поръчки

✓ Собствена доставка до адрес

✓ Чат / телефон за обратна връзка

Постоянни

- Наем на кухнята
- Заплати
- Абонамент за системата за поръчки
- Лизинг на бусчето
- Счетоводство

9600 €

променливи

- Хранителни продукти
 - Опаковки
 - Разход за доставка на поръчките
 - Комисионни при продажбите
- 4 € за 1 обяд

1. Еднократни поръчки

15 € / поръчка

2. Пакети

5 обяди - 60 €
(12 € / обяд)

3. Абонаменти

Месечен абонамент за обяд в работни дни

4. Допълнителна услуга

Персонализирано меню / консултация с диетолог

Тема 2 – част 3

Кога бизнесът е финансово жизнеспособен?

ПРИХОДИ < РАЗХОДИ → ЗАГУБА

ПРИХОДИ = РАЗХОДИ → РАВНОВЕСИЕ
(ниито ПЕЧАЛБА, ниито ЗАГУБА)

ПРИХОДИ > РАЗХОДИ → ПЕЧАЛБА

Тема 2 – част 3

Защо изобщо се случва сделката?

✓ за ПРОДАВАЧА

1 € има по-голяма стойност от 1 бут. ВОДА

✓ за КУПУВАЧА

1 бут. ВОДА има по-голяма стойност от 1 €

✓ сделката е възможна

И двамата са готови доброволно да сключат сделката за 1 €

На пазара всеки търси да получи по-голяма стойност.



“Смятам си разходите + надценка
и това е цената.”

РАЗХОДИ + НАДЦЕНКА → ЦЕНА

Пазарът определя цената.
Аз нищо не мога да направя.”

ПАЗАР → ЦЕНА → АЗ ?



ПАЗАРНА ЦЕНА
1 €



Изчисляване на точката на равновесие



Тема 2 – част 3

 ПОСТОЯННИ РАЗХОДИ за 1 месец		
1	3 служители × 1 550 €	4 650 €
2	Възнаграждение на собственика / управителя	2 000 €
3	Наем на кухня / помещение	1 000 €
4	Лизинг на бус	350 €
5	Амортизация на кухненско оборудване	300 €
6	Рекламен бюджет	300 €
7	Ток, вода и др. – постоянна част	250 €
8	Счетоводно обслужване	150 €
9	Сайт / система за онлайн поръчки / софтуер / интернет	150 €
10	Професионално почистване / ДДД / хигиена	200 €
11	Застраховки / разрешителни / такси	100 €
12	Мобилни телефони / комуникации	100 €
13	СОТ / охрана	50 €
ОБЩО:		9 600 € / МЕСЕЦ

Какво ни трябва за изчислението?

 Променливи разходи за 1 обяд		
	Продукти / суровини	2,50 €
	Опаковка	0,50 €
	Доставка (само гориво)	0,70 €
	Консумативи	0,30 €
ОБЩО:		4,00 € / ОБЯД



СРЕДНА ПРОДАЖНА ЦЕНА
12,00 € / ОБЯД

РАВНОВЕСИЕ

Всички ПРИХОДИ = Всички РАЗХОДИ

Как се получават ВСИЧКИ ПРИХОДИ ?

Брой обяди × 12 € = ВСИЧКИ ПРИХОДИ

Как се по получават ВСИЧКИ РАЗХОДИ ?

ВСИЧКИ РАЗХОДИ = 9 600 € + Брой обяди × 4 €

$$\text{Брой обяди} \times 12 \text{ €} = 9\,600 \text{ €} + \text{Брой обяди} \times 4 \text{ €}$$

$$\text{Брой обяди} \times 12 \text{ €} - \text{Брой обяди} \times 4 \text{ €} = 9\,600 \text{ €}$$

$$\text{Брой обяди} \times (12 \text{ €} - 4 \text{ €}) = 9\,600 \text{ €}$$

$$\text{Брой обяди} = 9\,600 \text{ €} / (12 \text{ €} - 4 \text{ €}) = 9\,600 / 8 = 1200$$

$$\text{Точка на равновесие} = \frac{\text{Постоянни разходи}}{\text{Горница}}$$

Където **горница** = цена за 1 бр. – променлив разход за 1 бр.

Тема 2 – част 3

$$\text{Точка на равновесие} = \frac{\text{Постоянни разходи}}{\text{Горница}}$$

Където **горница** = цена за 1 бр. – променлив разход за 1 бр.

Горница (не е печалба):

12 € средна продажна ЦЕНА за 1 обяд 	—	4 € променлив РАЗХОД за 1 обяд 	=	8 € ГОРНИЦА от 1 обяд 
---	---	--	---	--

За да покрием ПОСТОЯННИТЕ си РАЗХОДИ за месеца колко броя продажби трябва да направим?

✓ **ЦЕЛ ЗА ПРОДАЖБИТЕ**

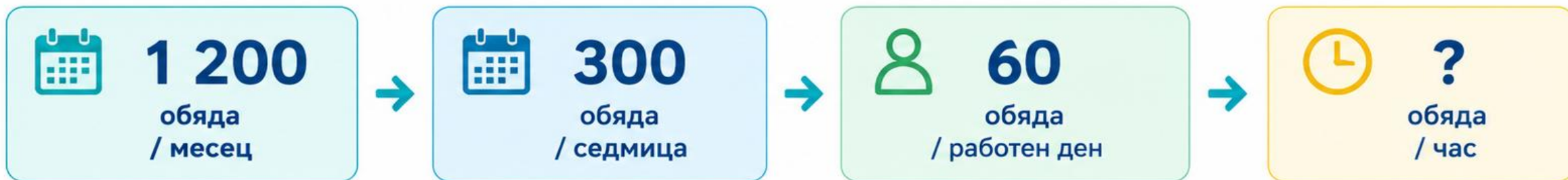
1 200 обяда / месец

✓ **НЕОБХОДИМИ ПРИХОДИ**

$1\,200 \times 12\,€ = 14\,400\,€$ / месец

Тема 2 – част 3

Какво са 1 200 обяда на месец?



Има ли нашият Бизнес модел капацитет за това ?

