

The logo for 'ag;je days' is displayed in white text on a dark blue speech bubble background. The text is arranged in two lines: 'ag;je' on the top line and 'days' on the bottom line. The font is a clean, sans-serif typeface.

ag;je
days

Lean startup, metrics
driven development и
финансы - смешать, но
не взбалтывать

АНТОН КАТКОВ

«MacBuildServer»

Зачем этот доклад?

- Инструменты для решения проблем
- Обратная связь

Этапы компании

- До проверенной и работающей бизнес модели (startup)
- После запуска проверенной бизнес модели и стабильного получения прибыли

До проверенной и работающей бизнес модели

Вопросы

- Как понять создаём ли мы успешный бизнес?
- Как измерять прогресс?
- Как с ограниченным запасом денег дойти до работающей бизнес модели?

Создаём ли мы успешный бизнес?

~~Создаём ли мы успешный бизнес?~~

Как сделаете, сразу узнаете!

Но не делаем ли мы фигню вместо бизнеса?

Не делаем ли мы фигню?



Не делаем ли мы фигню?

- Lean Canvas
- Lean Startup

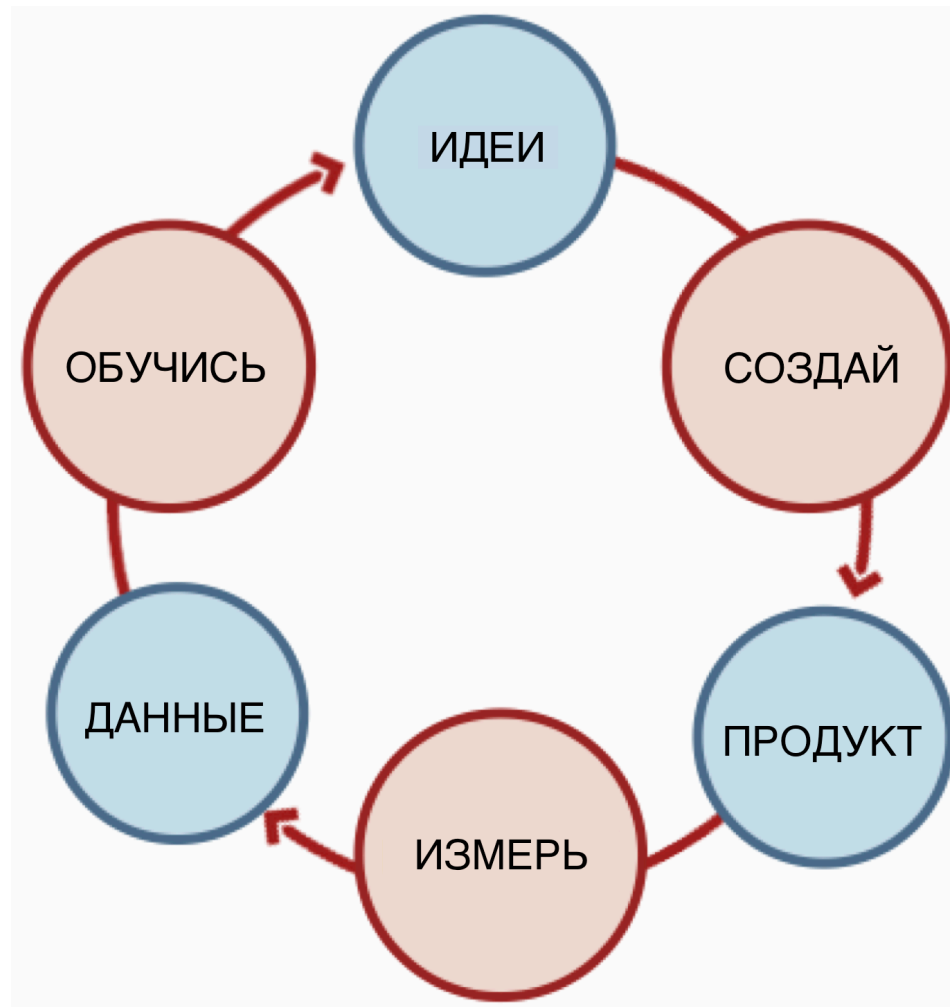
Не делаем ли мы фигню?

PROBLEM <i>List your top 1-3 problems.</i>	SOLUTION <i>Outline a possible solution for each problem.</i>	UNIQUE VALUE PROPOSITION <i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i>	UNFAIR ADVANTAGE <i>Something that cannot easily be bought or copied.</i>	CUSTOMER SEGMENTS <i>List your target customers and users.</i>
EXISTING ALTERNATIVES <i>List how these problems are solved today.</i>	KEY METRICS <i>List the key numbers that tell you how your business is doing.</i>		CHANNELS <i>List your path to customers (inbound or outbound).</i>	
COST STRUCTURE <i>List your fixed and variable costs.</i>		REVENUE STREAMS <i>List your sources of revenue.</i>		











Не делаем ли мы фигню?

<p>PROBLEM</p> <p>Кривая вхождения в метод де Боно</p> <p>Не ясно как эффективно начать обсуждение решений и начать мыслить над задачей</p> <p>EXISTING ALTERNATIVES</p> <p>Книга «Метод шести шляп»</p> <p>Цветные листочки</p> <p>Цветные шляпы</p> <p>Просто проговаривать на словах (не решает проблему материального оформления)</p>	<p>SOLUTION</p> <p>Кольцо + практическое руководство по методике + блокнот де Боно</p>	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION</p> <p>Метод де Боно «из коробки»</p> <p>Эффективный способ решения проблем в команде</p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT</p> <p>Как шляпы де Боно, но на пальце</p> <p>Как кольцо всевластия, но для мыслей</p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE</p> <p>Продаём образ мышления</p> <p>Мы первые</p> <p>Получить патенты (?)</p> <p>Не нарушаем ли мы прав, используя слово «де Боно» (?)</p>	<p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <p>Те, кто знают метод де Боно</p> <p>Те, кто вообще не знают о методе, но нуждаются в средствах эффективного креативного мышления</p> <p>EARLY ADOPTERS</p> <p>Те, кто уже пробовал метод де Боно или активно его используют</p> <p>Agile-коучи, бизнес-тренеры, креативщики, стартаперы</p>
<p>COST STRUCTURE</p> <p>Затраты на производство кольца</p> <p>Затраты на издательство брошюр и блокнотов</p> <p>Привлечение трафика</p> <p>Виральный контент для сайта (как генерить?)</p>		<p>REVENUE STREAMS</p> <p>Продажи продукта</p> <p>Партнерки с интернет-магазинами книг</p> <p>Продажи блокнотов</p>		

Не делаем ли мы фигню?



Не делаем ли мы фигню?

<p>PROBLEM</p> <p>Кривая вхождения в метод де Боно </p> <p>Не ясно как эффективно начать обсуждение решений и начать мыслить над задачей </p> <p>EXISTING ALTERNATIVES</p> <p>Книга «Метод шести шляп»</p> <p>Цветные листочки</p> <p>Цветные шляпы</p> <p>Просто проговаривать на словах (не решает проблему материального оформления)</p>	<p>SOLUTION</p> <p>Кольцо + практическое руководство по методике + блокнот де Боно </p>	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION</p> <p>Метод де Боно «из коробки» </p> <p>Эффективный способ решения проблем в команде </p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT</p> <p>Как шляпы де Боно, но на пальце</p> <p>Как кольцо всевластия, но для мыслей</p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE</p> <p>Продаём образ мышления </p> <p>Мы первые </p> <p>Получить патенты (?) </p> <p>Не нарушаем ли мы прав, используя слово «де Боно» (?)</p>	<p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <p>Те, кто знают метод де Боно </p> <p>Те, кто вообще не знают о методе, но нуждаются в средствах эффективного креативного мышления </p> <p>EARLY ADOPTERS</p> <p>Те, кто уже пробовал метод де Боно или активно его используют</p> <p>Agile-коучи, бизнес-тренеры, креативщики, стартаперы</p>
<p>COST STRUCTURE</p> <p>Затраты на производство кольца</p> <p>Затраты на издательство брошюр и блокнотов</p> <p>Привлечение трафика</p> <p>Виральный контент для сайта (как генерить?)</p>		<p>REVENUE STREAMS</p> <p>Продажи продукта</p> <p>Партнерки с интернет-магазинами книг</p> <p>Продажи блокнотов</p>		

Пример MacBuildServer

Посетители

100 000

50 000

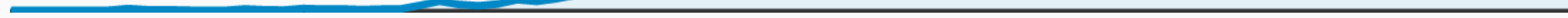
Май 15

Май 29

Июнь 12

Июнь 26

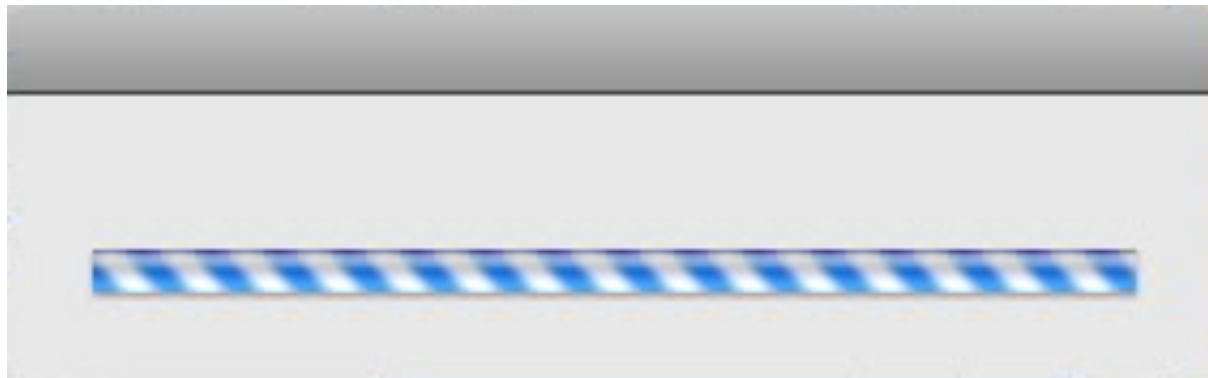
Июль 10



Пример MacBuildServer

- Во время эксперимента получено более чем 500 000 уникальных посетителей
- Проверено множество гипотез о потребностях пользователей
- Найдена новая интересная ниша на рынке
- Получена большая лояльная аудитория

Как измерять прогресс?

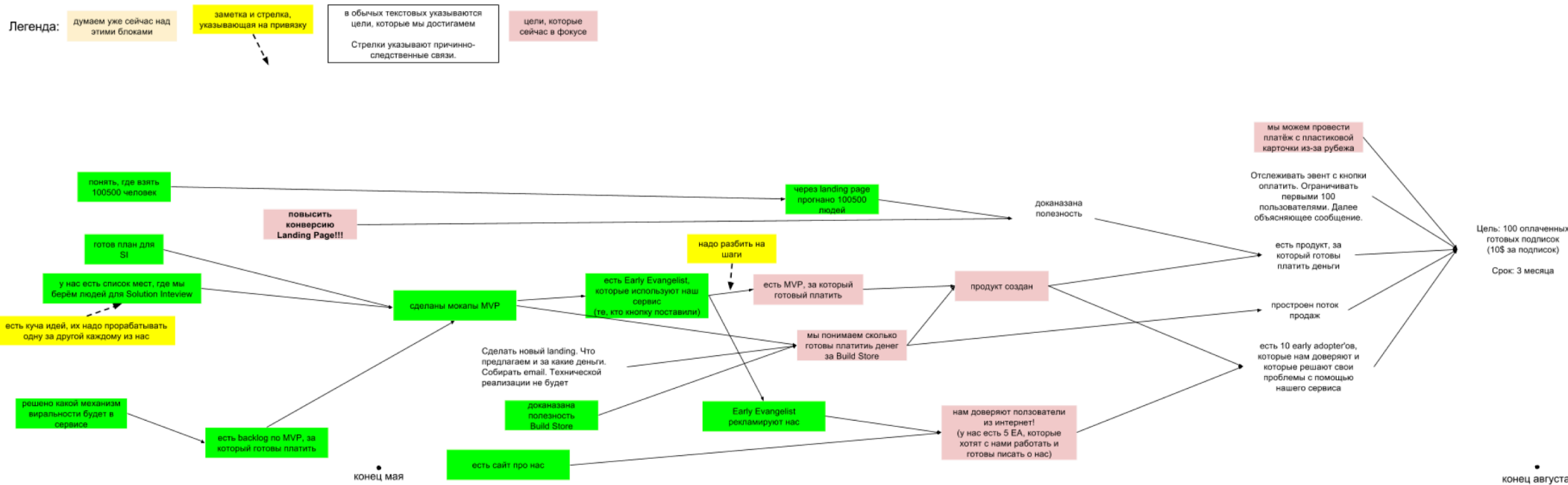


Карта целей

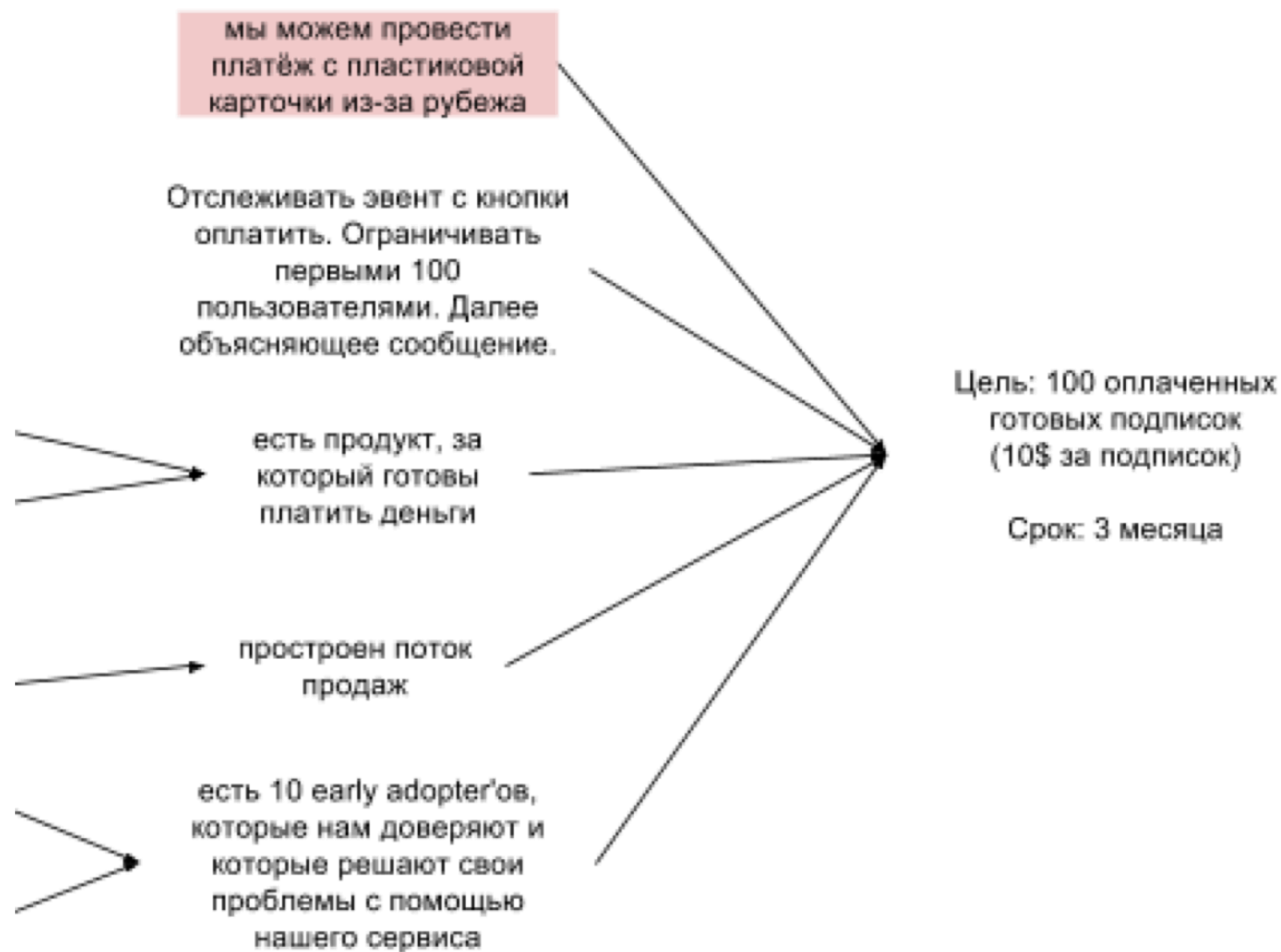


Как измерять прогресс?

Карта целей:



Как измерять прогресс?



Как измерять прогресс?



CASH INWARDS													
Sales	21,850	29,900	39,100	39,100	40,250	41,400	44,850	47,150	44,850	42,550	42,550	39,100	472,650
TOTAL CASH IN	21,850	29,900	39,100	39,100	40,250	41,400	44,850	47,150	44,850	42,550	42,550	39,100	472,650
EXPENSES													
Purchases	8,050	8,050	11,500	10,063	12,075	12,075	13,225	14,375	13,800	12,650	12,650	11,500	140,013
Other	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	55,200
ACC Levies	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	690
Accountancy	345	2,070	345	345	345	345	345	345	345	345	345	345	5,865
Advertising	437	598	782	782	805	828	897	943	897	851	851	782	9,453
Bank fees	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
Drawings												20,000	20,000
Franchise fees	656	897	1,173	1,173	1,208	1,242	1,346	1,415	1,346	1,277	1,277	1,173	14,180
General expenses	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	759
Insurance	201	201	201	201	201	201	201	201	201	201	201	201	2,415
Interest	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5,004
Legal expenses	0	2,875	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,875
Light and power	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	5,520
Low Value Asset	0	0	0	0	0	0	518	0	0	518	0	0	1,035
Marketing levy	546	748	978	978	1,006	1,035	1,121	1,179	1,121	1,064	1,064	978	11,816
Postage	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	345
Printing and stationery	403	403	403	403	403	403	403	403	403	403	403	403	4,830
Rent	4,140	4,140	4,140	4,140	4,140	4,140	4,140	4,140	4,140	4,140	4,140	4,140	49,680
Repairs and maintenance	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	1,242
Security	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	1,035
Telephone and tolls	201	201	201	201	201	201	201	201	201	201	201	201	2,415
Travel expenses	0	0	0	0	1,150	0	0	0	0	0	0	1,150	2,300
Wages and salaries	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	55,200
TOTAL EXPENSES	25,495	30,699	30,239	28,801	32,050	30,986	32,913	33,718	32,970	32,165	51,648	31,389	393,071
CAPITAL COSTS:													
Plant/Equipment							25,530						25,530
Bank loan												10,000	10,000
TOTAL CAPITAL COSTS	0	0	0	0	0	0	25,530	0	0	0	0	10,000	35,530

Что делать с финансами?

Что делать с финансами?

Пример моментального среза:

Ежемесячные затраты	105 000
Зарплаты	60 000
Оплата квартиры	25 000
Затраты на сервисы	20 000

Ежемесячные доходы	109 000
<i>MBS</i>	23 000
BuildStore	86 000

Что делать с финансами?

Расчёт вариантов прибыли по продукту:

Подписка на 3 месяца за 10\$ на все приложения без повторных покупок		
Конверсия в платежи	0,5%	0,75%
Число новых клиентов в день	2000	3000
Доход в месяц	\$3 000	\$6 750
Расходы в месяц на лицензии	\$297	\$693
Прибыль в месяц в рублях	86 496	193 824

Что делать с финансами?

Прогнозирование затрат:

	01.12.2012	01.01.2013	01.02.2013
Затраты	105 000	111 336	120 840
Зарплаты	60 000	60 000	60 000
Оплата квартиры	25 000	25 000	25 000
Затраты на сервисы	20 000	20 000	20 000
MBS	0	0	0
<i>BuildStore</i>	0	6 336	15 840

Что делать с финансами?

Прогнозирование доходов:

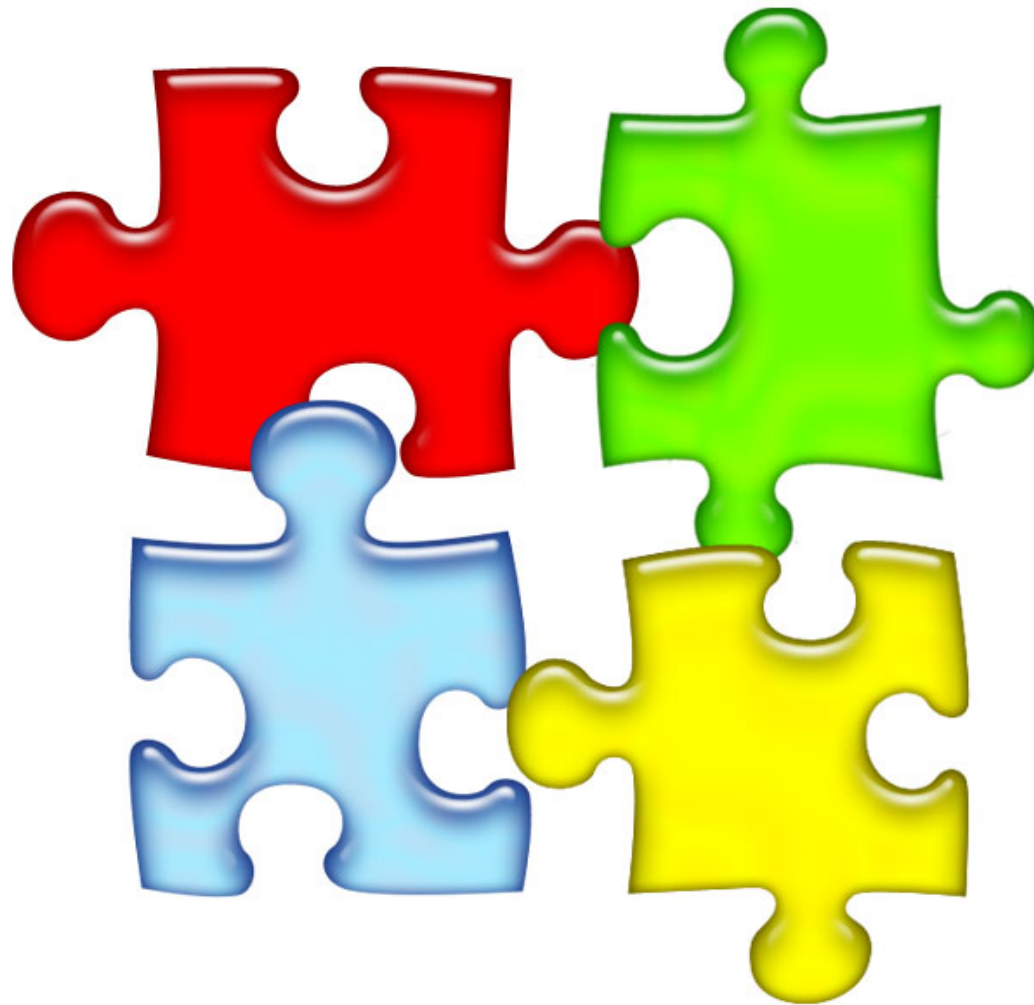
	01.12.2012	01.01.2013	01.02.2013
Доходы	0	80 150	200 450
MBS	0	32 000	56 000
Число клиентов	0	4	7
BuildStore	0	48 150	144 450
Конверсия в платежи	0,00%	0,25%	0,50%
Число посетителей в день	2 000	2 000	3 000

Что делать с финансами?

Прогнозирование прибыли и баланса:

	01.12.2012	01.01.2013	01.02.2013
Затраты	105 000	111 336	120 840
Доходы	0	80 150	200 450
Прибыль	-105 000	-31 186	79 610
Вложения	?	?	
Баланс на конец месяца	-105 000	-136 186	43 424

Эти инструменты связаны



Полезные ссылки

- Сервис для Lean Canvas - leanstack.com
- Lean Startup - theleanstartup.com
- [Пример расчёта прибыльности продукта](#)
- [Пример финансового плана](#)

Спасибо за внимание!

Антон Катков

Email: katkov.anton@gmail.com

Skype: [anton.katkov](https://www.skype.com/people/anton.katkov)

www.about.me/katkov.anton

