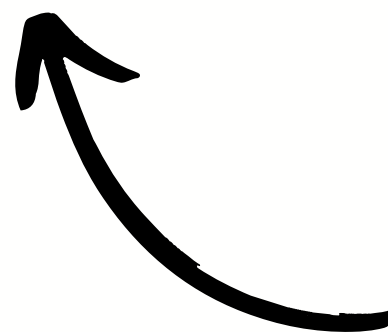
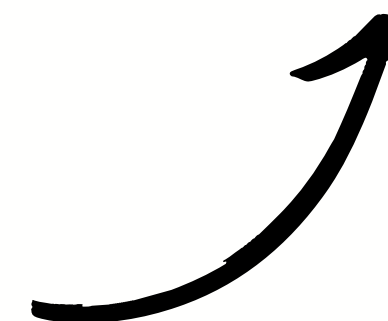


Роудмап



P&L



МЕТА

Спланувати стратегічні завдання
та прорахувати вартість їх
впровадження

01

**COLLISION CONFERENCE
TORONTO**
2022



РОУДМАП

це стратегічний план, що відображає ключові етапи, задачі та цілі, які потрібно досягти на шляху розвитку продукту, послуги або компанії. Він є інструментом для планування і комунікації стратегії, допомагаючи визначити пріоритети і забезпечити узгодженість дій в команді.

Основні поняття:

- **Визначення цілей:** Формулювання чітких цілей, яких компанія прагне досягти в рамках розвитку продукту чи послуги. Цілі мають бути вимірюваними, досяжними та відповідати загальній стратегії компанії.
- **Етапи та завдання:** Визначення ключових етапів та завдань, які необхідно виконати для досягнення цілей.



НАВІЩО ЦЕ МЕНІ?

Визначення чітких цілей та пріоритетів

Це дозволяє команді сфокусуватися на найважливіших завданнях і рухатися в одному напрямку.

Моніторинг прогресу

Це важливо для збереження часу та ресурсів.

Полегшення комунікації та координації

Це зменшує ризики непорозумінь та допомагає ефективніше розподіляти ресурси.

Дозволяє швидко зробити Pivot

Це зменшує час для прийняття важливих рішень щодо зміни стратегії.

ПРИКЛАД

Apple

При створенні iPhone, Apple мала чіткий роудмап, зосереджений на інноваційності та простоті використання, що дозволило їм вивести продукт на ринок швидше за конкурентів.

Microsoft

При розробці Windows 10 Microsoft створила роудмап, що включав регулярні оновлення і перевірки, щоб забезпечити стабільність та поліпшення системи згідно з графіком.

Google

Під час розробки Android Google використовувала роудмап, щоб координувати роботу багатьох команд по всьому світу, що дозволило створити ефективну та взаємодоповнюючу операційну систему.

Tesla

Компанія використовувала роудмап для запуску Model 3, чітко визначаючи етапи виробництва та доставки, що мотивувало команду досягати високих результатів та випереджати конкуренцію.

РОУДМАП - ГОЛОВНИЙ ФІЛЬТР

«Фокус не в тому, щоб сказати 'так' ідеям, а в тому, щоб сказати 'ні' сотням інших хороших ідей»



СКЛАДОВІ РОУДМАПУ

01 Цілі та задачі (OKR)

Визначення чітких, вимірюваних цілей та задач, які роудмап має допомогти досягти.

02 Основні етапи (milestones)

Важливі точки на шляху до досягнення цілей

03 Завдання та активності

Перелік конкретних завдань та дій, які необхідно виконати.

04 Часові рамки

Дати початку та закінчення для кожного етапу і завдання.

05 Ресурси

Опис ресурсів, необхідних для реалізації плану, включаючи персонал, фінанси та матеріали.

06 Відповідальні особи

Призначення відповідальних за виконання кожного завдання або етапу.

07 Ризики та їх управління

Ідентифікація потенційних ризиків і планів з їх управління.

08 Оцінка та показники ефективності

Визначення ключових показників ефективності (KPI)

ДІАГРАМА ГАНТА

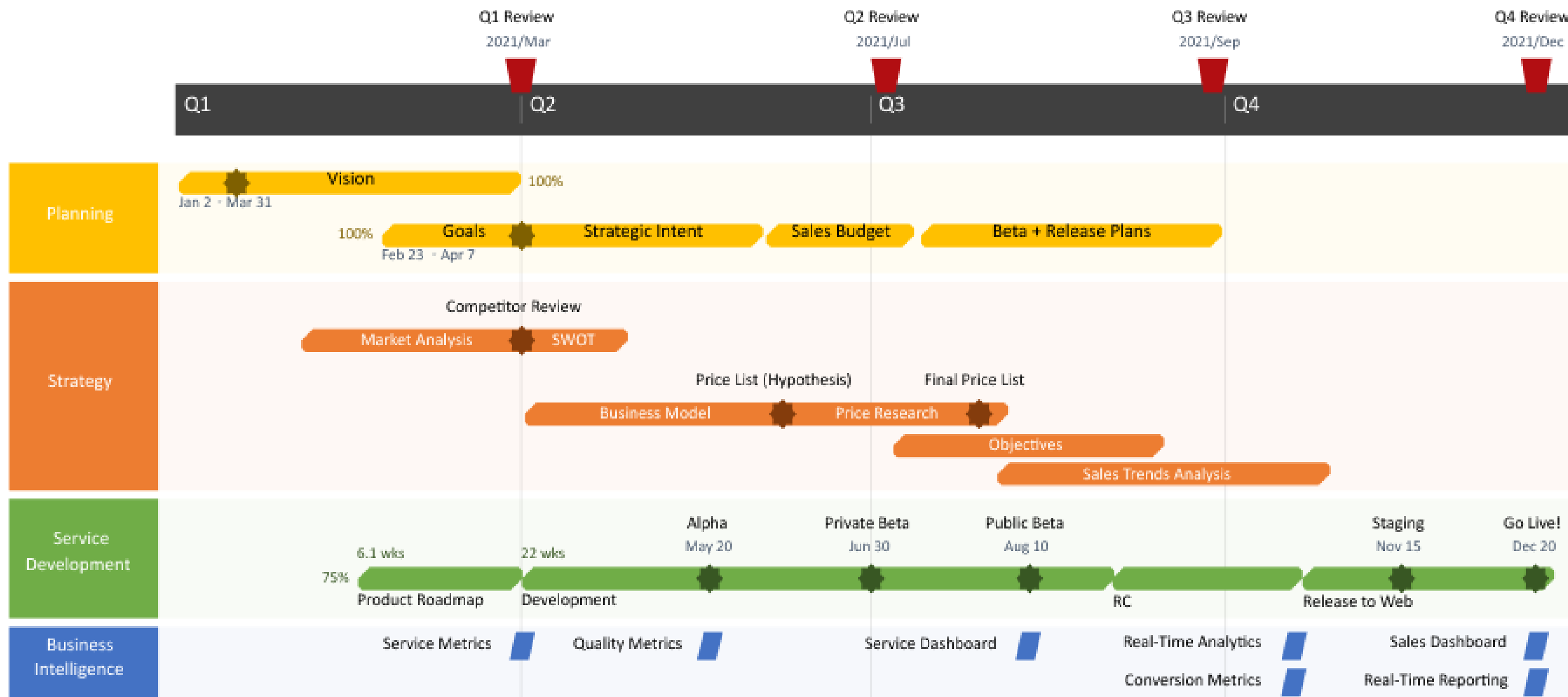


ABB robotics

ФАКАП

Історія:

Відомий виробник робототехнічного обладнання для промислових підприємств, вирішила запустити новий продукт — автономного робота для складських операцій. Вони створили роудмап, який передбачав вихід на ринок протягом шести місяців, сподіваючись на високий попит завдяки зростанню інтересу до автоматизації складських процесів.

Неправильне впровадження роудмапу: ABB Robotics не врахувала необхідність отримання сертифікацій на нових ринках та специфічні вимоги клієнтів щодо адаптації продукту до місцевих умов праці. Крім того, роудмап не включав етапи тестування та внесення змін до продукту на основі зворотного зв'язку від клієнтів.

Результат: Через недоліки в роудмапі, ABB Robotics не змогла вчасно вивести продукт на ринок, що призвело до втрати конкурентної переваги. Компанія зазнала значних фінансових збитків.



ПРАКТИКА

01 Використовуючи шаблон, створити роудмап на базі діаграми Ганта

ЗАВДАННЯ

Створіть роудмап

НАЗВА ЗАВДАННЯ	ВЛАСНИК ЗАВДАННЯ	ДАТА ПОЧАТКУ	ДАТА ЗАКІНЧЕННЯ	ТРИВАЛІСТЬ	ПРОГРЕС	ПЕРШИЙ ЕТАП														
						ТИЖДЕНЬ 1					ТИЖДЕНЬ 2					ТИЖДЕНЬ 3				
						П	В	С	Ч	П	П	В	С	Ч	П	П	В	С	Ч	П
Проектна концепція та ініціація																				
Розробка концепції продукту	Влад К.	3/12/18	3/15/18	3	100%															
Дослідження ринку та конкурентів	Віктор В.	3/15/18	3/16/18	1	100%															
Створення бізнес-моделі	Настя Д.	3/15/18	3/21/18	6	90%															
Створення пулу стейкхолдерів	Влад К.	3/16/18	3/22/18	6	40%															
Створення OKR завдань	Віктор В.	3/18/18	3/22/18	4	70%															
Кадровий план	Настя Д.	3/19/18	3/22/18	3	60%															
R&L та оцінка ризиків	Настя Д.	3/23/18	3/23/18	0	50%															
Розробка та планування продукту																				
Дизайн продукту	Влад К.	3/24/18	3/28/18	4	22%															
Розробка ПО	Віктор В.	3/29/18	4/2/18	3	16%															
Вибір постачальників та контрагентів	Настя Д.			0	0%															
Розробка плану виробництва	Настя Д.			0	0%															
Маркетинг та запуск продукту																				
Розробка маркетингової стратегії	Влад К.			0	0%															
Створення бренду та айдентики	Віктор В.			0	0%															
Підготовка та запуск р.к.	Настя Д.			0	0%															
Організація промо-акцій та заходів	Влад К.			0	0%															
Налаштування онлайн-продажів	Віктор В.			0	0%															
Формування воронки продажів	Влад К.			0	0%															
Операційна діяльність та контроль																				

P&L

PnL (Profit and Loss) або звіт про прибутки та збитки — це фінансовий документ, який показує доходи, витрати та фінансовий результат компанії за певний період часу. Він допомагає оцінити, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси для досягнення фінансових цілей.

Основні поняття:

- **Показники прибутковості компанії:** Ключові метрики, такі як валовий прибуток, операційний прибуток, чистий прибуток, які використовуються для оцінки фінансового здоров'я бізнесу.
- **Планування показників на 5 років:** Прогнозування доходів, витрат і прибутків на основі ринкових тенденцій, стратегічних цілей та можливих змін у попиті.



ПРИКЛАД



Nvidia

Історія : У липні 2019 року Федеральна Резервна Система США знизила облікову ставку вперше з 2008 року, зменшивши її на 0.25% до діапазону 2.00% - 2.25%. Це рішення було прийнято в рамках зусиль для підтримки економічного зростання та запобігання уповільненню економіки.

Застосування декількох видів монетизації:

Після оголошення про зниження ставки акції NVIDIA, як і акції багатьох інших технологічних компаній, значно зросли. Зокрема, протягом наступних кількох місяців акції NVIDIA зросли більш ніж на 30%. Інвестори вбачали в цьому можливість для зростання компаній у секторі технологій, оскільки зниження ставок зробило кредити дешевшими і підвищило інтерес до інвестицій у ризикові активи, такі як акції технологічних компаній.

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ P&L

01 Виручка (Revenue)

Загальний дохід, отриманий від продажу товарів або послуг протягом певного періоду.

02 Собівартість проданих товарів COGS

COGS - cost of goods sold. Витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом товарів або послуг, які компанія продає.

03 EBITDA

Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization. Показник прибутковості, який вимірює чистий дохід компанії до вирахування відсотків, податків, амортизації та зносу

04 Грошовий потік (Cash Flow)

Рух грошових коштів компанії за певний період, що показує, скільки грошей надходить і витрачається,

05 Щомісячний регулярний дохід MRR

Постійний дохід, який компанія отримує щомісяця від підписок або інших регулярних джерел доходу.

06 Точка беззбитковості (Break-Even Point)

Рівень виручки, при якому компанія покриває всі свої витрати, не отримуючи ні прибутку, ні збитків.

07 Assumptions

Це передумови, на яких базується аналіз або прогноз. Вони є критично важливими для розробки планів.

НА ЩО ЗВЕРТАЮТЬ УВАГУ?

Рівень доходу (Income)

Оцінка загального доходу компанії допомагає зрозуміти, наскільки успішно компанія генерує прибуток від своїх основних операцій. Порівняння з минулими періодами також може вказати на тенденції зростання або спаду.

Динаміка збільшення продажів

Високий рівень безробіття може забезпечити бізнес дешевою робочою силою, але водночас зменшує купівельну спроможність населення, що може негативно вплинути на продажі.

Витрати

Аналіз витрат дозволяє визначити, як компанія керує своїми операційними витратами. Важливо звернути увагу на співвідношення витрат до доходу, яке може вказувати на ефективність управління витратами.

Чистий прибуток (Net Profit)

Це кінцевий показник, що демонструє загальний фінансовий результат компанії після вирахування всіх витрат, включаючи податки і процентні виплати.

ПРАКТИКА

02 Використовуючи шаблон, створити PnL для власного проєкту

ЗАВДАННЯ

Створіть PnL

ROADMAP		Manufacture & Pre-orders		Start sales in Poland		Start sales in Canada	
		2022-2023		2024		2025	
MARGIN COSTS, \$	Total \$	Amount	Quantity	Amount	Quantity	Amount	Quantity
Salary support-production engineer	378 000,00	63 000,00	3	63 000,00	3	84 000,00	4
Salary manager	440 000,00	60 000,00	3	80 000,00	4	100 000,00	5
Salary trainer	180 000,00	24 000,00	2	24 000,00	2	36 000,00	3
Manufacture equipment costs COGS	60 000,00	45 000,00	1	15 000,00	1	0,00	0
Marketing and ads costs per unit	282 550,00	13 550,00	271	41 000,00	820	58 800,00	1176
Nanit production cost COGS	452 025,00	20 325,00	271	61 500,00	820	88 200,00	1176
Video books production COGS	48 000,00	12 000,00	2	12 000,00	2	12 000,00	2
LAb rent and internet	126 000,00	24 000,00		24 000,00		26 000,00	
Total	1 966 575,00	261 875,00		320 500,00		405 000,00	
MARGIN REVENUE \$	Total \$	Amount	Amount customers	Amount	Amount customers	Amount	Amount customers
Courses for kids 5-9 online + Nanit	2 019 600,00	98 600,00	58	255 000,00	150	408 000,00	240
Nanit (just robot itself)	104 600,00	10 600,00	53	16 000,00	80	20 000,00	100
Video tutorial books for age 5-9 + Nanit	228 735,00	11 960,00	40	37 375,00	125	44 850,00	150
Courses for adults 10-14 online/offline + Nanit	1 606 500,00	84 000,00	40	262 500,00	125	315 000,00	150
Video tutorial books for age 10-14 + Nanit	97 474,00	5 980,00	20	11 960,00	40	19 734,00	66
Minifranchise education KIT	455 100,00	11 100,00	6	55 500,00	30	86 950,00	47
Minifranchise yearly membership	617 250,00	9 000,00	6	60 000,00	40	112 500,00	75
Total	5 129 259,00	231 240,00		698 335,00		1 007 034,00	
EBIDTA	3 162 684,00	-30 635,00		377 835,00		602 034,00	
Income tax average (20%)		-6 127,00		75 567,00		120 406,80	
Total ROI	1 106 939,40	-10 722,25		132 242,25		210 711,90	
Net Income		-13 785,75		170 025,75		270 915,30	

FAQ

01

Як швидко треба планувати дохід компанії, щоб це було реалістично?

При правильній стратегії взаємодії з клієнтами та цінності продукту дохід може навіть випереджати бізнес-модель

02

Що входить у витрати на R&D?

Все, що з цим процесом пов'язано. Дивлячись на норму оподаткування.

03

Яке співвідношення витрат до доходу потрібне для успішного бізнесу?

Для успішного бізнесу критичний не дохід, а прибуток та маржинальність. Наприклад, в роздрібній торгівлі прибуток може бути близько 30-40%, тоді як у технологічних компаніях — вище 60% прибуток від доходу.

Дякую за увагу