

Бизнес как объект инвестирования

Для инвестора

Спикер:

Александр Мельников

Генеральный директор
компании Альтера Инвест

+7 (963) 325-16-66
am@alterainvest.ru



МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



- Директор департамента франчайзинга Альтера Инвест
- Управляющий партнер академии готового бизнеса Альтера Инвест
- моб.тел.: +7 967 563 15 25
- mak@alterainvest.ru

План

1. ОЦЕНКА БИЗНЕСА
2. УВЕЛИЧЕНИЕ СТИМОСТИ БИЗНЕСА
3. ПРОДАЖА ДОЛЕЙ И САМОГО БИЗНЕСА
4. ИНВЕСТИЦИИ В ГОТОВЫЙ БИЗНЕС
 - ДОХОДНОСТЬ
 - КРИТЕРИИ ВЫБОРА
 - 1. ИНВЕСТИЦИИ ВО ФРАНШИЗУ
 - ДОХОДНОСТЬ
 - КРИТЕРИИ ВЫБОРА

Инструменты увеличивающие стоимость бизнеса

1. Автоматизация Бизнеса
2. Бизнес процессы
3. Безопасность
4. Документооборот
5. Масштабирование
6. Страхование
7. Прокачка бренда

Инструменты увеличивающие стоимость бизнеса

- Автоматизация
 1. Внедрение CRM
 2. Электронный документооборот
 3. IP – телефония
 4. Синхронизация маркетинга и CRM

Инструменты увеличивающие стоимость бизнеса

Административный блок	Блок персонала	Коммерческий блок	Финансовый блок	Блок производства	Блок качества	Блок Связи с обществом
О Ю А	Н О К	М Р П	Д Р У	С П Л	К О О	Р Х Б
Т р д	а т РІ	а е р	о а ч	н р ог	о т т	Р о е
д и м	й д	р к о	х с е	а о и	н д д	о л с
е д и	м е	к л д	о х т	б и ст	т е е	т о п
л и н	л	е а а	д о	ж з и	р л л	д д л
у ч и	к	т м ж	ы д	е в к	о к о	е н а
ч е ст	о	и а и	ы	н о а	л о б	л ы т
р ск р	м	нг		и д	ь р у	е н
е и а	м			е ст	к р ч	п ы
д й т	у			в	а е е	р е
и о и	н			о	ч к н	о у
— — —	—				— — —	— — —

Бизнес

Инструменты увеличивающие стоимость бизнеса

- Безопасность

1. Контроль качества
2. Тайные покупатели
3. Прослушка телефонных переговоров
4. Полиграф
5. Видеозапись
6. Другие другие фиксирующие инструменты

Инструменты увеличивающие стоимость бизнеса

- Документооборот
 1. Стандарты
 2. Шаблоны
 3. Архивы
 4. Версионность документов

Инструменты увеличивающие стоимость бизнеса

- Масштабирование
 1. Представительства
 2. Дилерская сеть
 3. Франчайзинг

Инструменты увеличивающие стоимость бизнеса

- **Страхование**

1. Материальных активов
2. Материальной ответственности
3. Профессиональной ответственности

Инструменты увеличивающие стоимость бизнеса

- Прокачка бренда

1. Стратегия развития
2. Присутствие в разных регионах
3. Участие в профильных выставках
4. Участие в громких мероприятиях
5. Позиции в рейтингах
6. Статьи в журналах

Готовый бизнес, как объект инвестирования

- Доходы

1. Продажа товаров и услуг

- Расходы

1. Фиксированные
2. Переменные

- Инвестиции

1. Доходность от 50% до 150%

Франшиза, как объект инвестирования

- Инвестиционный проект:
 - Доходы и расходы
 - Первоначальные вложения и их окупаемость
 - Риски

Франшиза как объект инвестирования

- Способ открыть собственный бизнес
- Способ получить дорогостоящие активы на старте (бренд, отлаженные бизнес-процессы, опыт, бизнес модель)
- Способ избежать ненужных ошибок

Франшиза, как объект инвестирования

- Доходы:
 - Продажа товаров
 - Оказание услуг
- Расходы:
 - Связанные с основным бизнесом
 - связанные с франшизой

Франшиза, как объект инвестирования

- Вложения:
 - Паушальный взнос
 - Открытие точки (оборудование, ремонт!, залог по аренде и пр.)
 - оборотный капитал
 - Резерв

Франшиза, как объект инвестирования

- Риски:
 - Рыночные риски (неактуальный продукт/ниша)
 - Предпринимательские («пустая» франшиза: отсутствие бизнес-процессов, реальной поддержки)
 - Операционные риски (нарушение регламентов и стандартов персоналом, влекущее штрафы , в т.ч. со стороны франчайзера)
 - Юридические риски (юридически ничтожный договор, не равноправные условия, защита интеллектуальной собственности)

Рады знакомству!

- Бонусы

1. Чек-лист по оценке и увеличению стоимости бизнеса.
2. Чек-лист по выбору бизнеса.
3. 9 главных вопросов Франчайзеру.
4. Сравнительная таблица по выбору франшизы.

- Получить: altera-study.ru/page56420

- Академия: vk.com/altera_school

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**