

# 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](mailto: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](http://altera-study.ru/page56420)

- Академия: [vk.com/altera\\_school](https://vk.com/altera_school)

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!**