Никита Малов.

Основатель и управляющий партнёр
аналитической компании ДОВОД

ОБРАЗЕЦ · ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ НА 12 МЕСЯЦЕВ

До безубыточности не хватает 17 заказов в день

Производство и доставка готовой еды: кухня-фабрика и две точки самовывоза, город до 2 млн жителей. 4 200 заказов в месяц, операционный убыток 353 тыс. ₽ в месяц.

Компания не названа по NDA*. Формат и порядок разделов — как в настоящей модели, сама модель передаётся таблицей с формулами.

ГЛАВНОЕ

Каждый заказ приносит 704 ₽ сверх продуктов, упаковки, доставки и эквайринга, но постоянные расходы и привлечение клиентов съедают больше. Безубыточность — 4 702 заказа в месяц, на 502 больше, чем сейчас.

- Сильнее всего прибыль двигают объём заказов и средний чек: +100 ₽ к чеку дают больше, чем −10 % к стоимости привлечения.
- 3,2 млн ₽ на счёте при нынешнем убытке хватит на 9 месяцев. Решение о корпоративных обедах нужно принять в первом квартале.

Экономика одного заказа

Средний чек	1 450 ₽
Продукты, 32 % чека	−464 ₽
Упаковка	−60 ₽
Доставка курьером	−190 ₽
Эквайринг, 2,2 % чека	−32 ₽
Остаётся с заказа	**704 ₽ · 48,6 %**

Новых клиентов в месяц	600
Привлечение одного клиента	1 100 ₽
Заказов на клиента за 6 месяцев	4,2
Клиент приносит за 6 месяцев	2 957 ₽
Отдача на привлечение за 6 месяцев	**2,7 раза**

Чек, частота и доля продуктов — выгрузка кассы и склада за шесть месяцев. Стоимость привлечения — рекламные кабинеты и промокоды первых заказов.

Месяц сейчас



Постоянные расходы: зарплаты кухни и офиса 1 900 000 ₽, аренда 420 000 ₽, коммунальные и прочее 180 000 ₽, соцсети и узнаваемость 150 000 ₽.

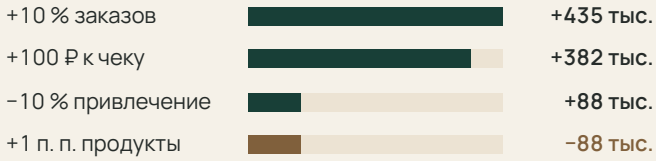
Три сценария на 12-й месяц

	СЕЙЧАС	ПОЛ	ОБЫЧНО	ПОТОЛОК
Заказов в месяц	4 200	4 600	5 800	7 400
Средний чек	1 450 ₽	1 450 ₽	1 520 ₽	1 600 ₽
Остаётся с заказа	704 ₽	704 ₽	750 ₽	803 ₽
Новых клиентов	600	600	800	1 000
Привлечение клиента	1 100 ₽	1 300 ₽	1 100 ₽	950 ₽
Постоянные расходы	2,65 млн ₽	2,65 млн ₽	2,90 млн ₽	3,30 млн ₽
Результат месяца	−353 тыс. ₽	−192 тыс. ₽	**+570 тыс. ₽**	**+1,69 млн ₽**

Что должно случиться

- **Пол:** реклама дорожает на 18 %, чек не растёт, заказы прибавляют только за счёт сезона.
- **Обычно:** наборы на неделю поднимают чек до 1 520 ₽, второй цех работает в утреннюю смену.
- **Потолок:** 1 400 из 7 400 заказов — корпоративные обеды по договорам с 15 офисами, клиент приходит по рекомендации дешевле на 14 %.

Что сильнее всего двигает прибыль



Рублей в месяц, от сценария «обычно».

Решения, которые следуют из модели

1. **Чек раньше рекламы.** Наборы на неделю и допродажа напитков: каждые 100 ₽ к чеку дают 276 тыс. ₽ в месяц при нынешних 4 200 заказах и 382 тыс. ₽ при 5 800 заказах сценария «обычно», без нового бюджета.
2. **Корпоративные обеды — проверка в первом квартале.** Пять офисов на пробный месяц покажут, держится ли чек 1 600 ₽ при доставке пачкой.
3. **Порог для рекламы — 1 480 ₽ за клиента.** Дороже клиент за полгода не приносит даже двух своих привлечений, и такой канал выключаем.

Обсудим вашу задачу?

Напишите в WhatsApp: сообщение уже набрано, останется нажать «Отправить». Можно и в Telegram или через форму на сайте, там же написано, как устроена работа.

Написать в WhatsApp

Telegram @malovnik

Подробнее на nikexpert.ru

* NDA — соглашение о неразглашении. Компанию не называем. Чувствительные данные и всё, что оговорено с руководством компании, наружу не выходят.