

Система управления финансами продвижения

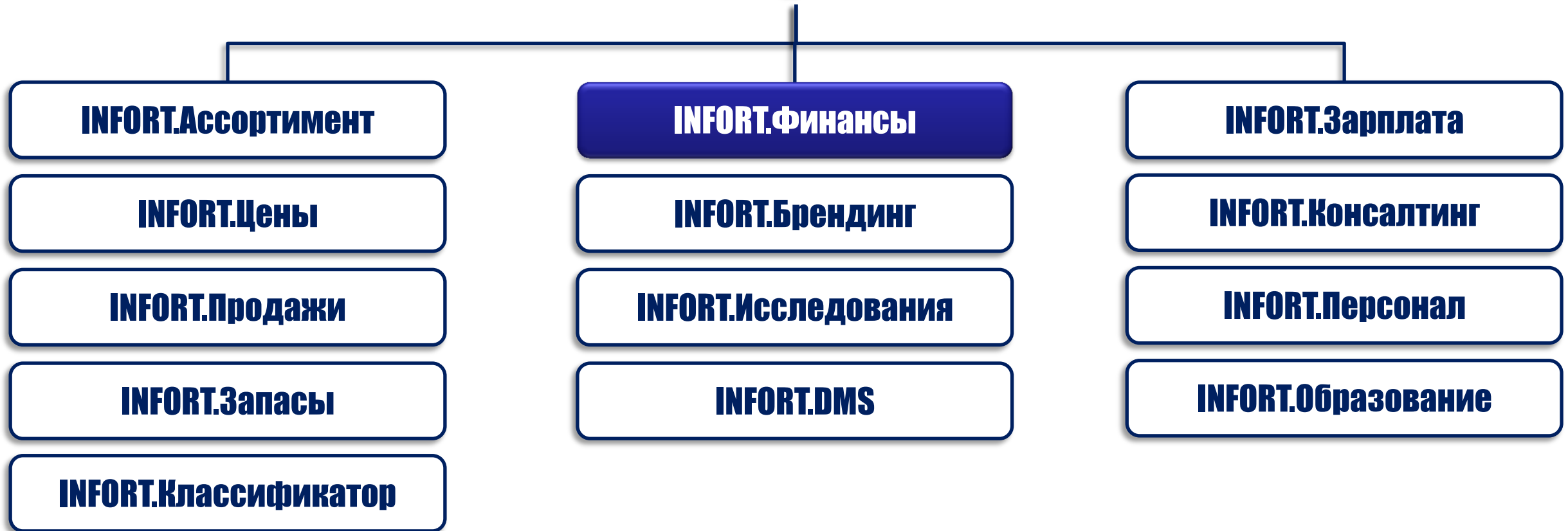
INFORT.Финансы



© INFORT Group, 1990-2024

Система **INFORT.Финансы** реализована в рамках
системы управления конкурентоспособностью предприятия торговли

INFORT.Управление



© **INFORT Group, 1990-2024**

Система управления конкурентоспособностью предприятия торговли

INFORT.Управление

Технологии принятия управленческих решений

для собственников бизнеса, руководителей
и управленцев предприятий торговли.

Мы решаем стандартные задачи управления нестандартными методами,

предлагая уникальные технологии
оптимального планирования и контроля
финансов продвижения и маркетинга,
продаж и закупок, организации и
мотивации персонала, которые
направлены на рост эффективности и
конкурентоспособности бизнеса.

© **INFORT Group, 1990-2024**

Система управления конкурентоспособностью предприятия торговли

INFORT.Управление

Технологии принятия управленческих решений

для собственников бизнеса, руководителей
и управленцев предприятий торговли.

Мы решаем стандартные задачи управления нестандартными методами,

предлагая уникальные технологии
оптимального планирования и контроля
финансов продвижения и маркетинга,
продаж и закупок, организации и
мотивации персонала, которые
направлены на рост эффективности и
конкурентоспособности бизнеса.

Комплекс инструментальных средств получения планово- аналитической информации

на основе приложений
Microsoft Excel (Access)
создает интеллектуальную
надстройку над учётной
системой предприятия.

Система управления конкурентоспособностью предприятия торговли

INFORT.Управление

Технологии принятия управленческих решений

для собственников бизнеса, руководителей и управленцев предприятий торговли.

Мы решаем стандартные задачи управления нестандартными методами,

предлагая уникальные технологии оптимального планирования и контроля финансов продвижения и маркетинга, продаж и закупок, организации и мотивации персонала, которые направлены на рост эффективности и конкурентоспособности бизнеса.

Комплекс инструментальных средств получения планово-аналитической информации

на основе приложений Microsoft Excel (Access) создает интеллектуальную надстройку над учётной системой предприятия.

Сопровождение клиентов

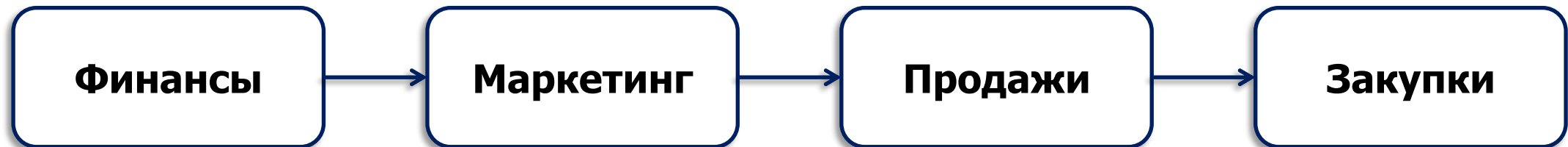
Для решения задач управления мы:

- 1. выполняем расчёты** и предоставляем результаты анализа и планирования в формате электронных документов. Результаты расчётов сопровождаются нашими консультациями.
- 2. предлагаем программное обеспечение** для самостоятельной работы.

Система управления конкурентоспособностью предприятия торговли

INFORT.Управление

**Система основана на идее управления:
«Экономичность → Эффективность → Конкурентоспособность»
и концепции последовательного управления продвижением:**

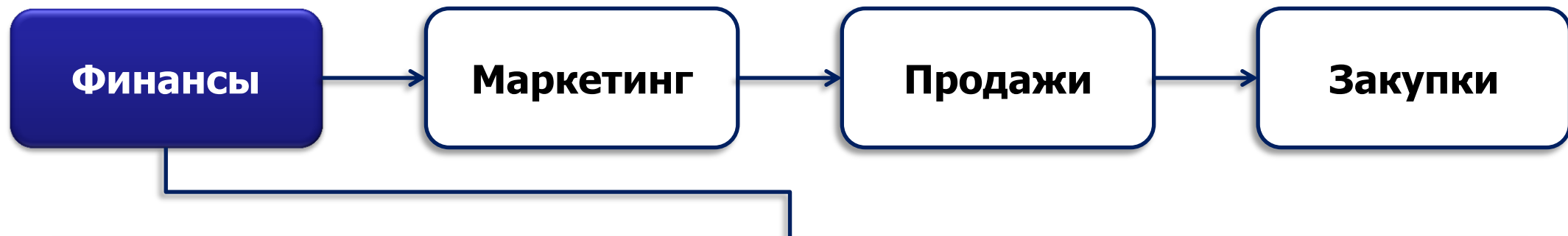


Принцип взаимного влияния элементов системы продвижения товаров и услуг предприятия и последовательного решения задач управления

Система управления конкурентоспособностью предприятия торговли

INFORT.Управление

Концепция последовательного управления продвижением

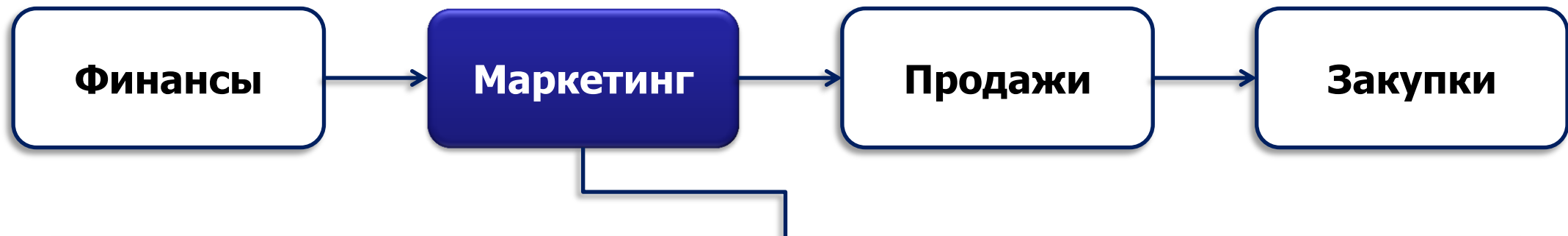


Общая задача управления финансами продвижения:
финансовое обоснование принимаемых решений и финансовая оценка
получаемых результатов в Маркетинге → Продажах → Закупках

Система управления конкурентоспособностью предприятия торговли

INFORT.Управление

Концепция последовательного управления продвижением



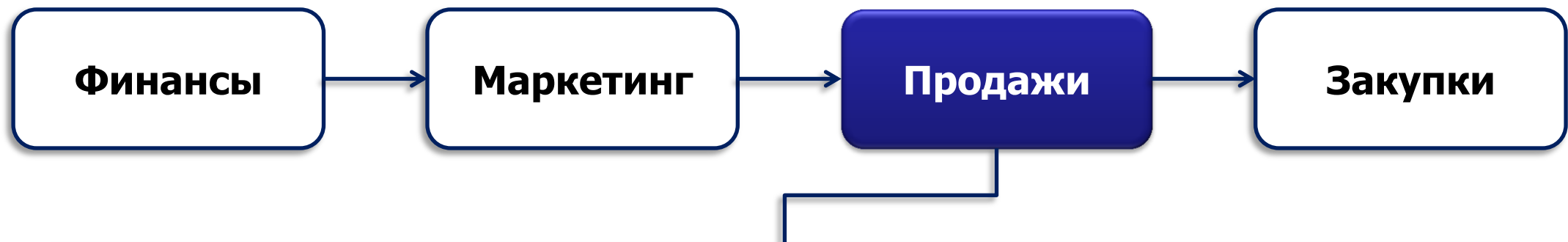
Управление маркетингом – это последовательное управление инструментами комплекса маркетинга 5Р для обеспечения сделок.

Принцип управления пятым элементом комплекса маркетинга:
«Управление производительностью труда» вместо «Управление персоналом».

Система управления конкурентоспособностью предприятия торговли

INFORT.Управление

Концепция последовательного управления продвижением



Управление продажами – это управление процессом совершения сделок на основе заданного 5Р-комплекса маркетинга.

Принцип разделения функций:

«Продавец – не маркетолог, маркетолог – не продавец»

Система управления конкурентоспособностью предприятия торговли

INFORT.Управление

Концепция последовательного управления продвижением

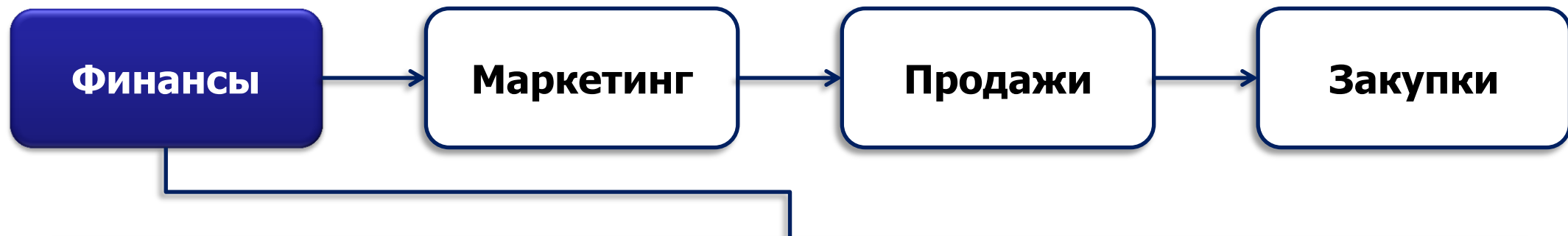


© **INFORT Group, 1990-2024**

Система управления финансами продвижения

INFORTФинансы

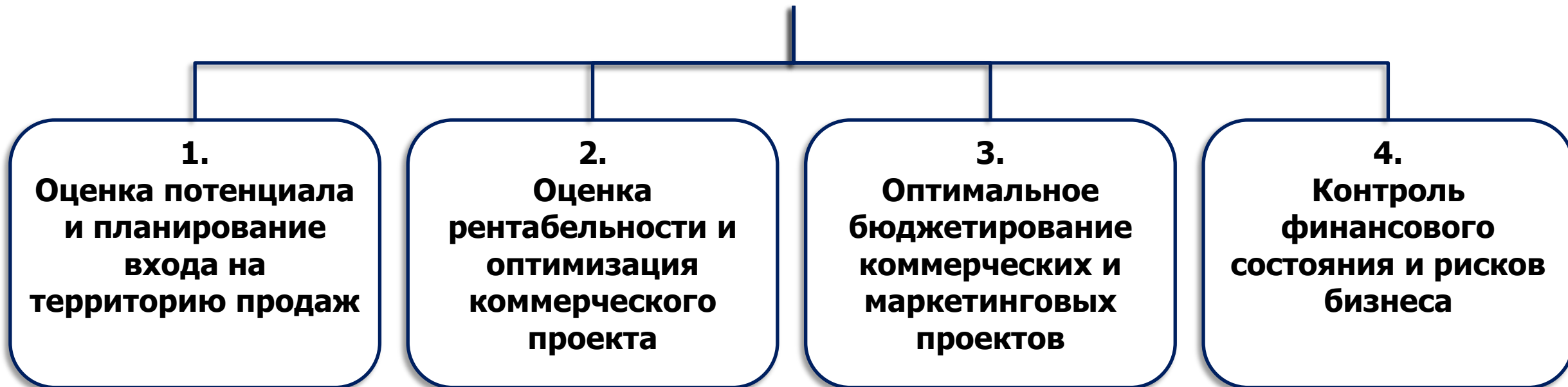
Концепция последовательного управления продвижением



Общая задача управления финансами продвижения:
финансовое обоснование принимаемых решений и финансовая оценка
получаемых результатов в Маркетинге → Продажах → Закупках

Система управления финансами продвижения

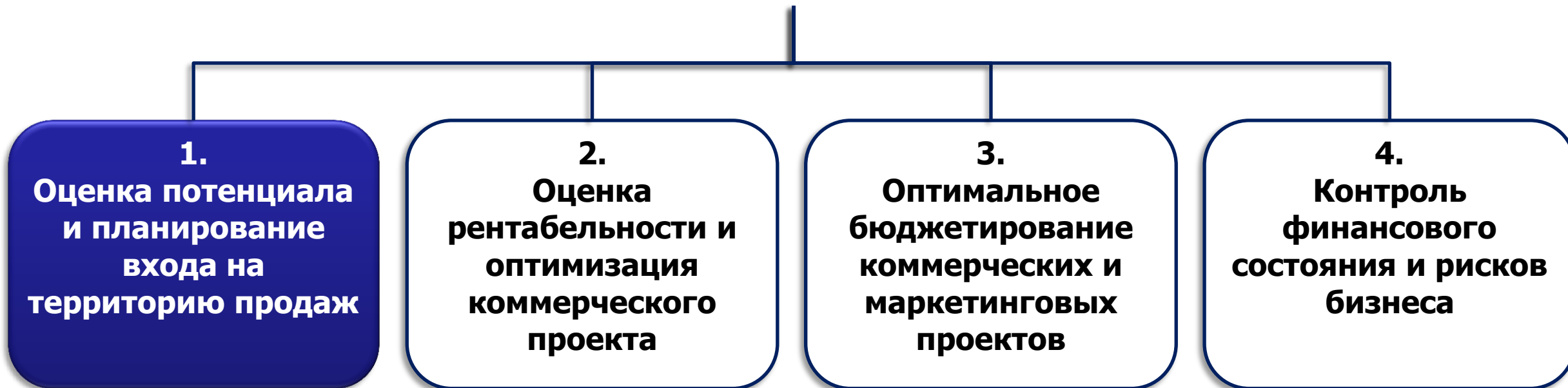
INFORT.Финансы



Специальные задачи управления финансами продвижения

Система управления финансами продвижения

INFORT.Финансы



INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

INFORT.Финансы:
оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж
© INFORT Group, 1990-2024

Выбор местоположения POS			Оценка рыночной позиции			
+ ! -	X =	0,00	Ст.конкуренции	0,00	не определено	
	Y =	0,00	ОДР	0,00		
CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операционной деятельности						
Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП	ЗФП %	Наценка	Наценка*
0	0		0	0,0%	0,0%	0,0%

Модуль предназначен для **оценки потенциала**, как правило, новой для **предприятия территории продаж** – квартала, района, города, региона, **с целью реализации коммерческого проекта – открытия точки продаж** (Point Of Sales, POS) – магазина, аптеки, кафе, салона красоты, сервисного центра и пр.

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

INFORT.Финансы:

оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

© INFORT Group, 1990-2024

Выбор местоположения POS			Оценка рыночной позиции			
+ ! -	X = 0,00	Ст.конкуренции 0,00	не определено			
Y = 0,00	ОДР 0,00					
CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операционной деятельности						
Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП	ЗФП %	Наценка	Наценка*
0	0		0	0,0%	0,0%	0,0%

Модуль позволяет:

- ❑ наиболее точно просчитать самый сложный элемент проекта – его **доходную часть** на основе факторной П-модели управления продажами;
- ❑ **оценить степень конкуренции**, относительную долю рынка и свою перспективную позицию на территории;
- ❑ **рассчитать оптимальное местоположение точки продаж** и отобразить её на карте.

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

INFORT.Финансы:
оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж
© INFORT Group, 1990-2024

Выбор местоположения POS			Оценка рыночной позиции			
+ ! -	X =	0,00	Ст.конкуренции	0,00	не определено	
	Y =	0,00	ОДР	0,00		
CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операционной деятельности						
Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП	ЗФП %	Наценка	Наценка*
0	0		0	0,0%	0,0%	0,0%

С учетом оценки потенциала территории продаж, модуль предоставляет пользователю возможность:

- ☐ задать несколько вариантов реализации проекта по показателям рентабельности продаж, структуры и величины постоянных издержек;
- ☐ на основе расчёта показателей CVP-анализа выбрать оптимальный вариант реализации проекта.

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

INFORT.Финансы:
оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж
© INFORT Group, 1990-2024

Выбор местоположения POS			Оценка рыночной позиции			
+ ! -	X =	0,00	Ст.конкуренции	0,00	не определено	
	Y =	0,00	ОДР	0,00		
CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операционной деятельности						
Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП	ЗФП %	Наценка	Наценка*
0	0		0	0,0%	0,0%	0,0%

Алгоритм расчётов

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

Копируем карту территории продаж, например, из сервиса Яндекс- (Google-) карты в модуль системы **INFORT.Финансы**

INFORT финансы-
оценка потенциала и планиро
© INFORT

Выбор местоположения POS

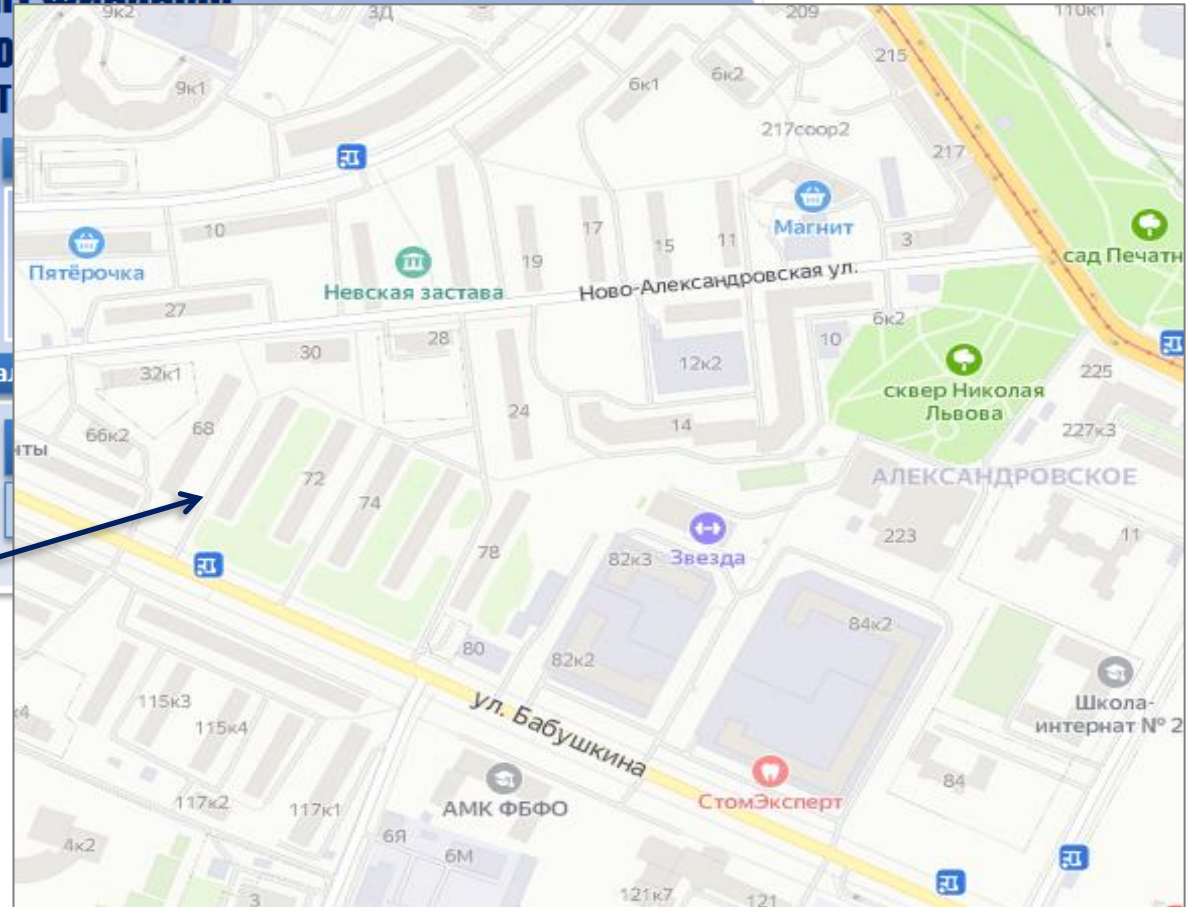


X = 0,00

Y = 0,00

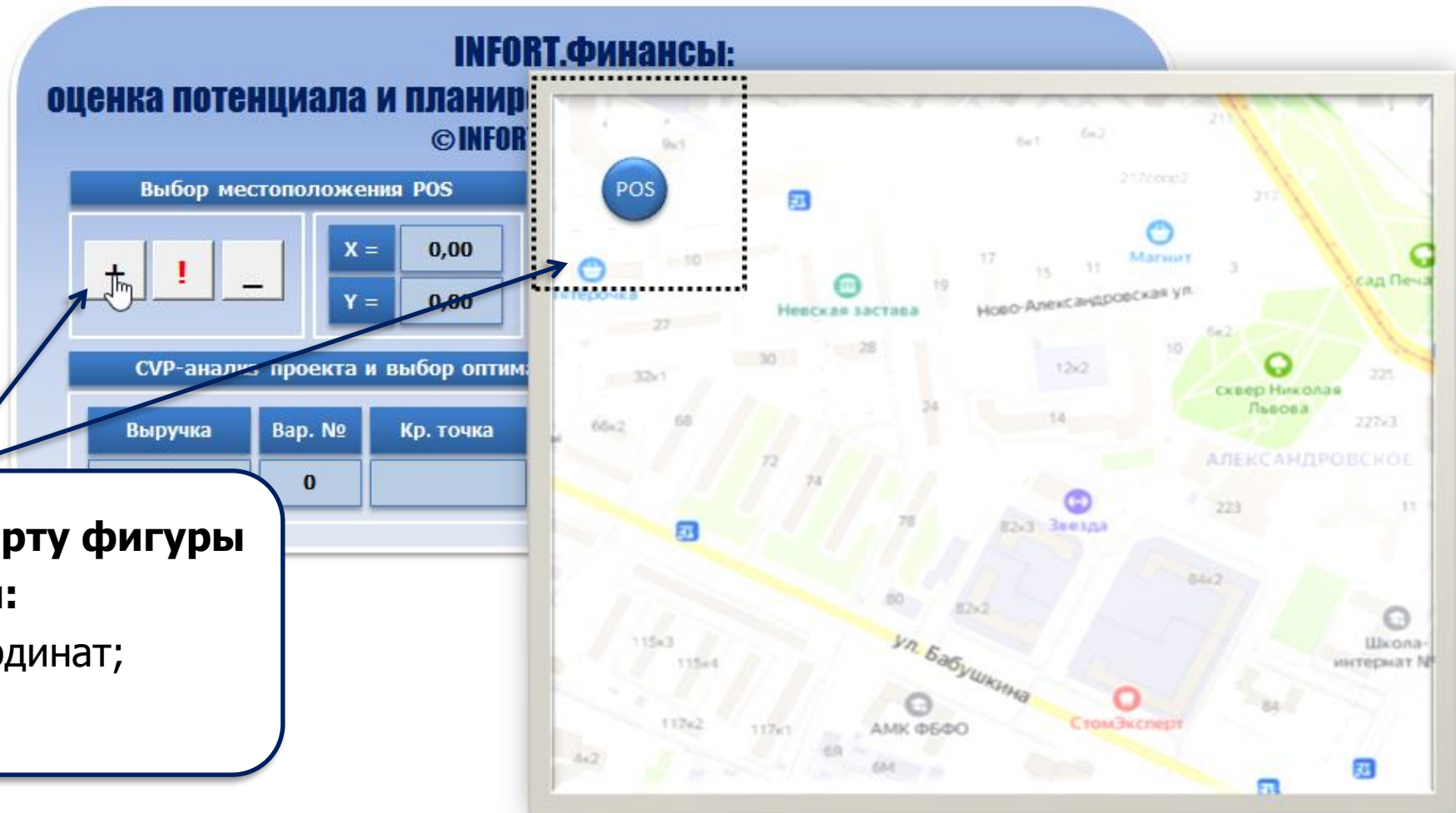
CVP-анализ проекта и выбор оптима

№ Кр. точка



INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж



**Добавляем на карту фигуры
для обозначения:**

- ☐ системы XY-координат;
- ☐ точки продаж.

INFORT.Финансы

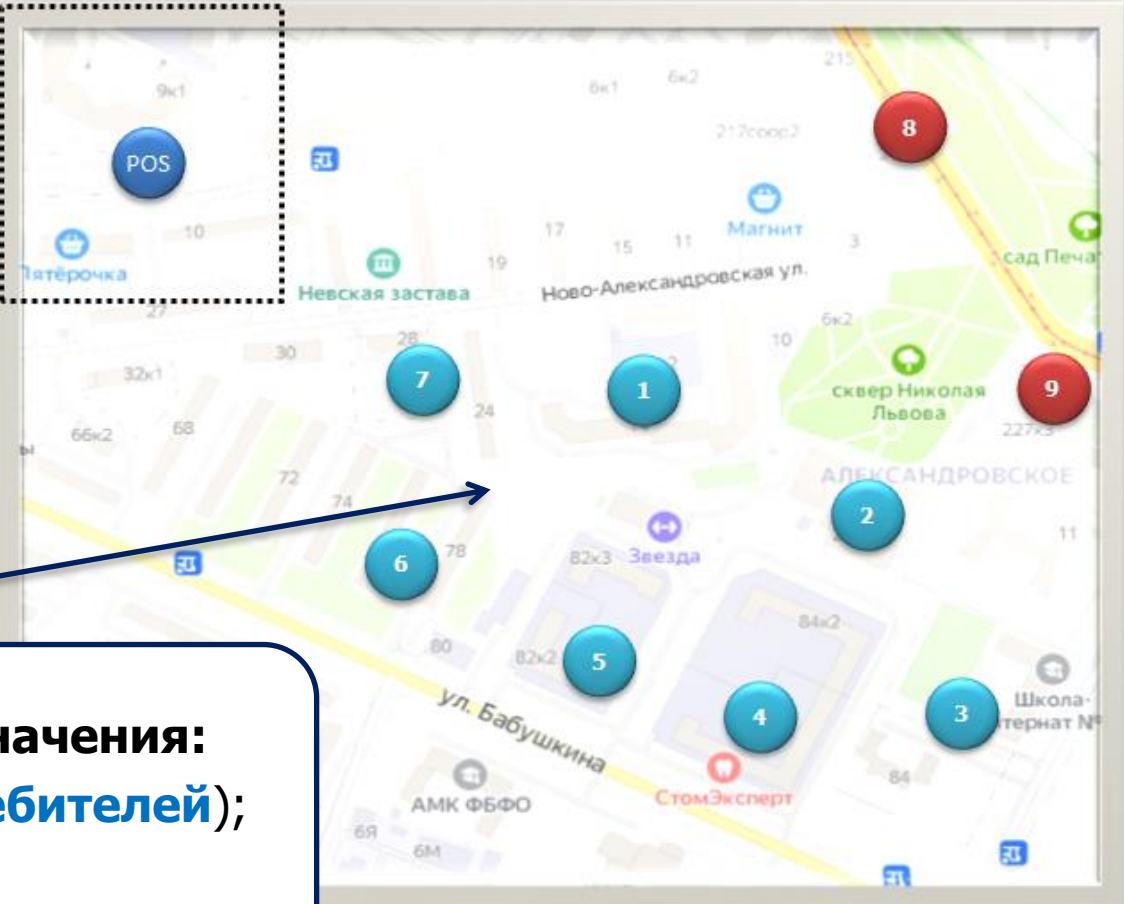
Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

INFORT.Финансы:
оценка потенциала и планирование входа на те
© INFORT Group, 1990-2024

Выбор местоположения POS		Оценка рыноч	
		X = 0,00	Ст.конкуренции 0,00
		Y = 0,00	ОДР 0,00

CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операций

Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП	ЗФП %
0	0		0	0,0%



Добавляем на карту фигуры для обозначения:

- ☐ точек потребления (**потенциальных потребителей**);
- ☐ точек продаж (**конкурентов**).

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

Открываем таблицу
для оценки
потенциала
территории продаж

INFORT.Финансы: оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж © INFORT Group, 1990-2024

Выбор местоположения POS				Оценка рыночной позиции		
+	!	-	X = 0,00	Ст.конкуренции	0,00	не определено
			Y = 0,00	одр	0,00	
CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операционной деятельности						
Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП	ЗФП %	Наценка	Наценка*
0	0		0	0,0%	0,0%	0,0%

№	X	Y	Точка потребления / продаж	Потребители	Конверсия	Частота покупок	Количество покупок	Стоимость покупки	Сумма покупок	Сумма продаж	Точность оценки конкурента

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

INFORT.Финансы: оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж © INFORT Group, 1990-2024

Выбор местоположения POS

Оценка рыночной позиции

X = 0,00

Ст.конкуренции 0,00

№	X	Y	Точка потребления / продаж	Потребители	Конверсия	Частота покупок	Количество покупок	Стоимость покупки	Сумма покупок	Сумма продаж	Точность оценки конкурента
1			Квартал д.11-19, ул. Ново-Александровская	160	50%	6	480	400	192 000		
2			Дом №28, сквер Николая Львова	140	30%	6	252	400	100 800		
3			Школа-интернат №2	50	50%	4	100	460	46 000		
4			Дом №84к, ул. Бабушкина	280	40%	6	672	460	309 120		
5			Дом №22, ул. Бабушкина	240	45%	8	864	460	397 440		
6			Дом №22, ул. Бабушкина	120	50%	8	480	400	192 000		
7			Дом №40, ул. Бабушкина	40	50%	8	160	400	64 000		
										1 000 000	средняя
										1 200 000	выше средней
				1 030	45%	7	3 008	426	1 301 360	2 200 000	2

**Заполняем таблицу
данными, полученными в
результате исследования
территории продаж.**

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

INFORT.Финансы:
оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж
© INFORT Group, 1990-2024

Выбор местоположения POS			Оценка рыночной позиции		
+ ! -	X =	0,00	Ст.конкуренции	0,00	не определено
	Y =	0,00	ОДР	0,00	

CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операционной деятельности						
Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП	ЗФП %	Наценка	Наценка*
0	0		0	0,0%	0,0%	0,0%

Открываем таблицу
постоянных издержек

№	{	ФЗП	Начисления на ФОТ	Аренда	Прочие издержки		}

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

**Формируем актуальную структуру
таблицы постоянных издержек.**

Таблица легко корректируется посредством
добавления колонок и расчётных формул.

INFORT.Финансы:

Планирование входа на территорию продаж с 1990-2024

Оценка рыночной позиции

Конкуренции

0,00

не определено

ОДР

0,00

Описание варианта операционной деятельности

Выручка	Вар. №	Кр. точка	ФЗП	ФЗП %	Наценка	Наценка*
0	0		0	0,0%	0,0%	0,0%

№	{	ФЗП	Начисления на ФОТ	Аренда	ИТ	Маркетинг	Прочие издержки		Доля маркетинга в выручке	Доля ФЗП в выручке	Штат	Средняя зарплата	Начисления % на ФОТ	}

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

Заполняем таблицу.
Задаём несколько
возможных вариантов
реализации проекта.

INFORT.Финансы:
оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж
© INFORT Group, 1990-2024

Выбор местоположения POS

!

—

X = 0,00

Y = 0,00

Оценка рыночной позиции

Ст.конкуренции 0,00

не определено

ОДР 0,00

CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операционной деятельности

Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП	ЗФП %	Наценка	Наценка*
0	0		0	0,0%	0,0%	0,0%

№	{	ФЗП	Начисления на ФОТ	Аренда	ИТ	Маркетинг	Прочие издержки		Доля маркетинга в выручке	Доля ФЗП в выручке	Штат	Средняя зарплата	Начисления % на ФОТ	}
1		120 000	51 840	80 000	10 000	39 041			3,0%		3	40 000	43,20%	
2		140 000	60 480	80 000	10 000	39 041			3,0%		4	35 000	43,20%	
3		130 136	56 219	80 000	10 000	65 068			5,0%	10,0%			43,20%	
4		130 136	56 219	80 000	10 000	78 082			6,0%	10,0%			43,20%	
5		130 136	56 219	80 000	10 000	91 095			7,0%	10,0%			43,20%	

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

Для каждого варианта:

- ☐ автоматически вычисляется **критическая рентабельность продаж** — минимально допустимое значение процента наценки.
- ☐ **вводим целевые значения рентабельности продаж** — проценты наценок с учётом результатов оценки потенциала территории продаж и критических значений рентабельности продаж.

Оценку продаж

делено

льности

Наценка*

0,0%

№	Запас финансовой прочности	Запас финансовой прочности %	Точка безубыточности	Наценка	Наценка*	Наценка + -	Постоянные издержки
1	-2 457	-0,2%	1 303 817	30%	30%	-0,1%	300 881
2	+30 351	+2,3%	1 271 009	35%	34%	+1,1%	329 521
3	+11 541	+0,9%	1 289 819	36%	36%	+0,4%	341 423
4	-11 012	-0,8%	1 312 372	37%	37%	-0,4%	354 436
5	-33 064	-2,5%	1 334 424	38%	39%	-1,3%	367 450

INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

На панель модуля выводятся
результаты расчётов:

- ☐ оценка потенциала территории продаж;
- ☐ оптимальный вариант реализации проекта на основе данных CVP-анализа.

INFORT.Финансы: Планирование входа на территорию продаж Group, 1990-2024

Оценка рыночной позиции

Ст.конкуренции	0,44	Минимальное лидерство (сильная позиция)
ОДР	1,10	

CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операционной деятельности

Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП	ЗФП %	Наценка	Наценка*
1 301 360	2	1 271 009	+30 351	+2,3%	35,0%	33,9%

INFORT.Финансы

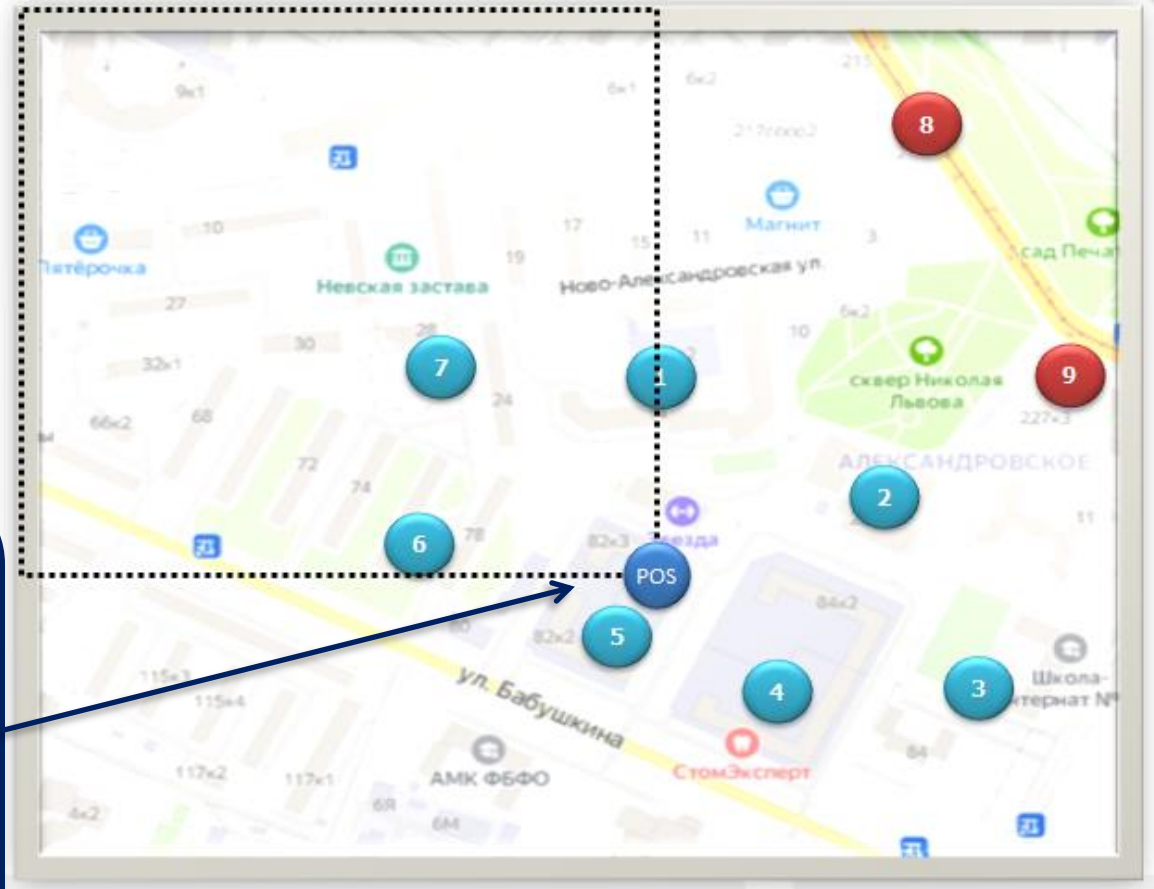
Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

INFORT.Финансы:
оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж
© INFORT Group, 1990-2024

Выбор местоположения POS		Оценка рыночной позиции	
+ ! -	X = 10,10 Y = 8,96	Ст.конкуренции 0,44 одр 1,10	Минимальное лидерство (сильная позиция)
CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операционной деятельности			
Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП %
		Наценка	Наценка*

Выполняем расчёт оптимального местоположения точки продаж.

- ❑ На карте отображается оптимальное местоположение точки продаж (POS);
- ❑ В таблицу и на панель модуля выводятся XY-координаты всех указанных на карте точек.

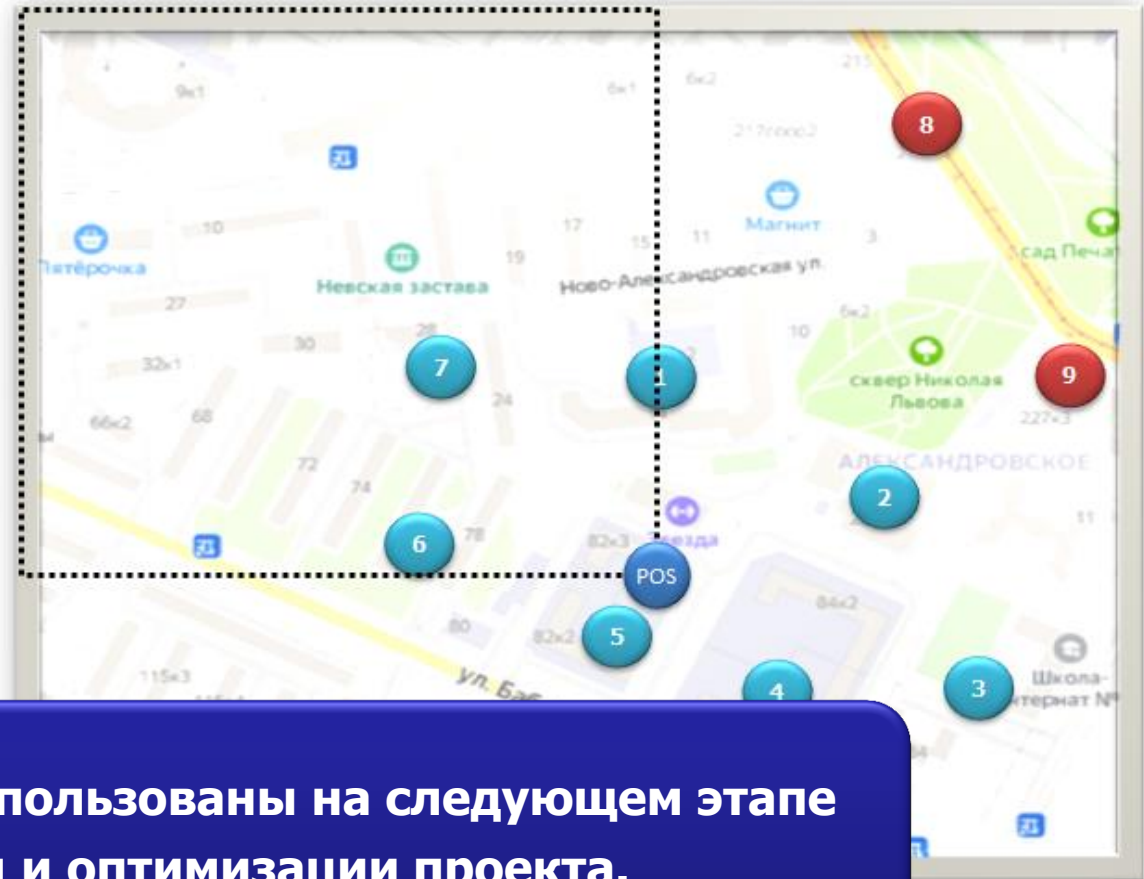


INFORT.Финансы

Оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж

INFORT.Финансы:
оценка потенциала и планирование входа на территорию продаж
© INFORT Group, 1990-2024

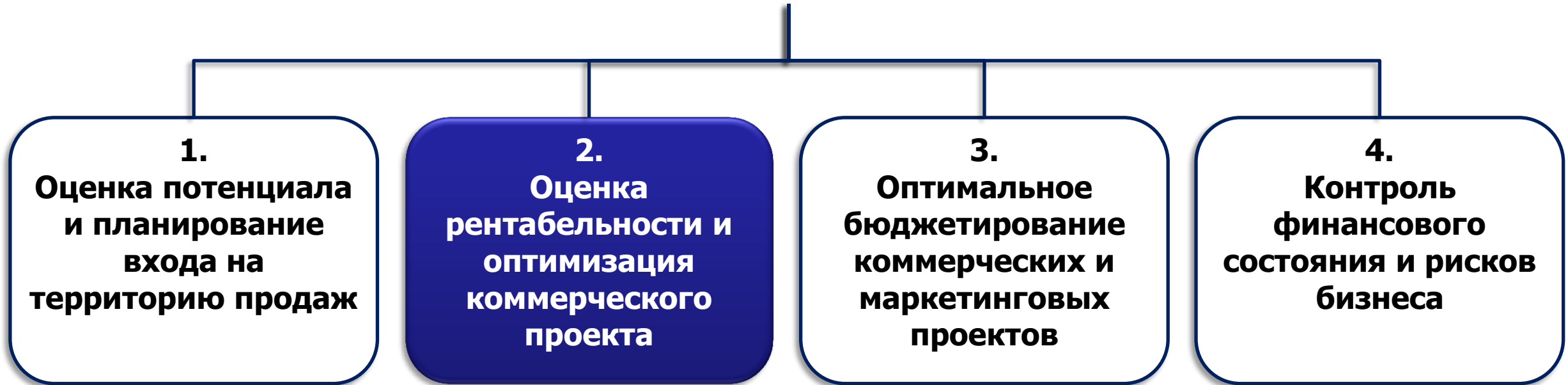
Выбор местоположения POS			Оценка рыночной позиции			
+ ! -	X =	10,10	Ст.конкуренции	0,44	Минимальное лидерство (сильная позиция)	
	Y =	8,96	одр	1,10		
CVP-анализ проекта и выбор оптимального варианта операционной деятельности						
Выручка	Вар. №	Кр. точка	ЗФП	ЗФП %	Наценка	Наценка*
1 301 360	2	1 271 009	+30 351	+2,3%	35,0%	33,9%



Результаты расчётов могут быть использованы на следующем этапе для оценки рентабельности и оптимизации проекта.

Система управления финансами продвижения

INFORT.Финансы



INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

INFORT.Финансы:
оценка рентабельности и оптимизация проекта
© INFORT Group, 1990-2024

Оптимизация		Н.П.	VOL	r	NPV	PP	!
VOL	IRR	r	PP	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	

**Модуль предназначен для расчёта
показателей рентабельности
инвестиционного проекта**

открытия новой торговой точки, товарного
направления, производства, инвестиций в
открытие или развитие бизнеса.

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

INFORT.Финансы:
оценка рентабельности и оптимизация проекта
© INFORT Group, 1990-2024

Оптимизация		Н.П.	VOL	r	NPV	PP	!
VOL	IRR	r	PP	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	

Расчёты показателей NPV, PI, PP, IRR и пр., осуществляются с учётом сезонности продаж и инфляции.

**Модуль предназначен для расчёта
показателей рентабельности
инвестиционного проекта**

открытия новой торговой точки, товарного
направления, производства, инвестиций в
открытие или развитие бизнеса.

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

INFORT.Финансы:
оценка рентабельности и оптимизация проекта
© INFORT Group, 1990-2024

Оптимизация		Н.П.	VOL	r	NPV	PP	!
VOL	IRR	r	PP	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	

**Модуль предназначен для расчёта
показателей рентабельности
инвестиционного проекта**

открытия новой торговой точки, товарного
направления, производства, инвестиций в
открытие или развитие бизнеса.

Расчёты показателей NPV, PI, PP, IRR и пр.,
осуществляется с учётом сезонности продаж
и инфляции.

Модуль позволяет рассчитать динамику продаж
на начальном этапе реализации проекта на
основе S-модели продаж, а также выполнить
оптимизацию проекта с использованием
различных критериев.

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

INFORT.Финансы:
оценка рентабельности и оптимизация проекта
© INFORT Group, 1990-2024

Оптимизация		Н.П.	VOL	r	NPV	PP	!
VOL	IRR	r	PP	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	

**Модуль предназначен для расчёта
показателей рентабельности
инвестиционного проекта**

открытия новой торговой точки, товарного
направления, производства, инвестиций в
открытие или развитие бизнеса.

Расчёты показателей NPV, PI, PP, IRR и пр.,
осуществляется с учётом сезонности продаж
и инфляции.

Модуль позволяет рассчитать динамику продаж
на начальном этапе реализации проекта на
основе S-модели продаж, а также выполнить
оптимизацию проекта с использованием
различных критериев.

Учитывая особенность инвестирования в
коммерческие проекты,
все расчёты выполняются ежемесячно.

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

INFORT.Финансы:
оценка рентабельности и оптимизация проекта
© INFORT Group, 1990-2024

Оптимизация				Н.П.	VOL	r	NPV	PP	!
VOL	IRR	r	PP	▲	▲	▲	▲	▲	
				▼	▼	▼	▼	▼	

Алгоритм расчётов

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

INFORT.Финансы: оценка рентабельности и оптимизация проекта © INFORT Group, 1990-2024

Оптимизация		Н.П.	VOL	r	NPV	PP	!
VOL	IRR	r	PP	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	

Вводим исходные данные:

- ☐ период (месяц) начала проекта;
- ☐ целевой объём продаж (количество покупок или иной объёмный показатель);
- ☐ цену реализации единицы объёма (стоимость покупки или иной стоимостной показатель) на начало проекта;
- ☐ норму рентабельности проекта.

Показатели проекта		Значение
Период начала проекта		08.2024
Объём продаж* (= 100%)		3 008
Цена реализации единицы объёма на начало проекта		433
Норма рентабельности проекта r %		15,0
Чистая дисконтированная стоимость NPV (прибыль) за период	Факт	
	Цель	0
Период окупаемости проекта PP	Факт	не определён
	Цель	08.2024
Внутренняя норма рентабельности проекта IRR %		
Индекс рентабельности проекта PI (индекс прибыли)		0,0
Индекс IS ежегодного прироста NPV в расчёте на 100 руб. инвестиций		0,0

№							
0							
3							
6							
12	08.2024						
18	02.2026	104%	3 128	+2%	0	0,0	0,82
24	08.2026	105%	3 158	+1%	0	0,0	0,74
							0,82
							1,20
							1,37
							0,93
							0,97

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

INFORT.Финансы: оценка рентабельности и оптимизация проекта © INFORT Group, 1990-2024

Оптимизация				Н.П.	VOL	r	NPV	PP	!
VOL	IRR	r	PP	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	

Вводим исходные данные:

- ❑ реперные точки (месяцы) проекта и соответствующие показатели роста объёма продаж;
- ❑ значения индексов сезонности продаж (*необязательно*).

Индекс рентабельности проекта PI (индекс прибыли)	0,0
Индекс IS ежегодного прироста NPV в расчёте на 100 руб. инвестиций	0,0

№	Период	%	Объём продаж*	Прирост объёма продаж	NPV	PI	Индекс сезонности
0	08.2024	0%	0		0	0,0	1,03
3	11.2024	50%	1 504		0	0,0	1,04
6	02.2025	100%	3 008		0	0,0	0,97
12	08.2025	102%	3 068	+2%	0	0,0	0,92
18	02.2026	104%	3 128	+2%	0	0,0	0,82
24	08.2026	105%	3 158	+1%	0	0,0	0,74
							0,82
							1,20
							1,37
							0,93
							0,97

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

Формируем структуру начальных инвестиций и ежемесячных расходов в течение периода анализа проекта.

INFORT.Финансы:
оценка рентабельности и оптимизация проекта
© INFORT Group, 1990-2024

Оптимизация				Н.П.	VOL	r	NPV	PP	!
VOL	IRR	r	PP	▲	▲	▲	▲	▲	
				▼	▼	▼	▼	▼	

	ФОТ	Начисления на ФОТ	Запасы	Торговое оборудование	ИТ	Маркетинг	Аренда	Прочие расходы	Налоги	
--	-----	-------------------	--------	-----------------------	----	-----------	--------	----------------	--------	--

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

I	ФОТ	Начисления на ФОТ	Запасы	Торговое оборудование	ИТ	Маркетинг	Аренда	Прочие расходы	Налоги	II
	0	0	1 200 000	600 000	170 000	80 000	70 000	15 000	0	
	100 000	43 200	42 832		10 000	10 000	70 000	15 000	4 337	
	100 000	43 200	177 700		10 000	10 000	70 000	15 000	17 992	
	100 000	43 200	397 493		10 000	10 000	70 000	15 000	40 246	
	100 000	43 200	635 027		10 000	10 000	70 000	15 000	64 296	
	100 000	43 200	737 831		10 000	10 000	70 000	15 000	74 705	
	100 000	43 200	812 352		10 000	10 000	70 000	15 000	82 251	
	119 933	51 811	789 683		10 000	10 000	70 000	15 000	79 955	
	115 729	49 995	762 001		10 000	10 000	70 000	15 000	77 153	
	103 492	44 709	681 430		10 000	10 000	70 000	15 000	68 995	
	93 943	40 583	618 553						62 628	
	104 267	45 043	686 533						69 511	
	156 985	67 817	1 033 643						104 656	
	161 441	69 743	1 195 859						121 081	
	110 178	47 597	816 137						82 634	
	115 590	49 935	856 225						86 693	
	142 687	61 641	1 056 943		10 000	10 000	70 000	15 000	107 016	
	124 630	53 840	923 186		10 000	10 000	70 000	15 000	93 473	

Заполняем таблицу расходов.

Можно использовать формулы
для расчётов.

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

№	Год	Период	Темп инфляции	Объём продаж	Цена	{	Сумма продаж	Прочие доходы	
0	2024	08.2024	0,75%	0	436		0		
1	2024	09.2024	0,75%	164	439		72 279		
2	2024	10.2024	0,75%	677	443		299 868		
3	2024	11.2024	0,75%	1 504	446		670 769		
4	2024	12.2024	0,75%	2 385	449		1 071 608		
5	2025	01.2025	0,75%	2 752	452		1 245 089		
6	2025	02.2025	0,75%	2 008	456		1 370 842		
7	2025	03.2025	0,75%						
8	2025	04.2025	0,75%						
9	2025	05.2025	0,75%						
10	2025	06.2025	0,75%						
11	2025	07.2025	0,75%						
12	2025	08.2025	0,75%	3 670	475		1 744 273		

**Доходная часть проекта
формируется автоматически.**
Для повышения точности оценки
задаём темп инфляции по месяцам.

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

INFORT.Финансы:
оценка рентабельности и оптимизация проекта
© INFORT Group, 1990-2024

Оптимизация				Н.П.	VOL	r	NPV	PP	!
VOL	IRR	r	PP	▲	▲	▲	▲	▲	
				▼	▼	▼	▼	▼	

**Результаты расчётов
представляются
в таблицах и на диаграммах.**

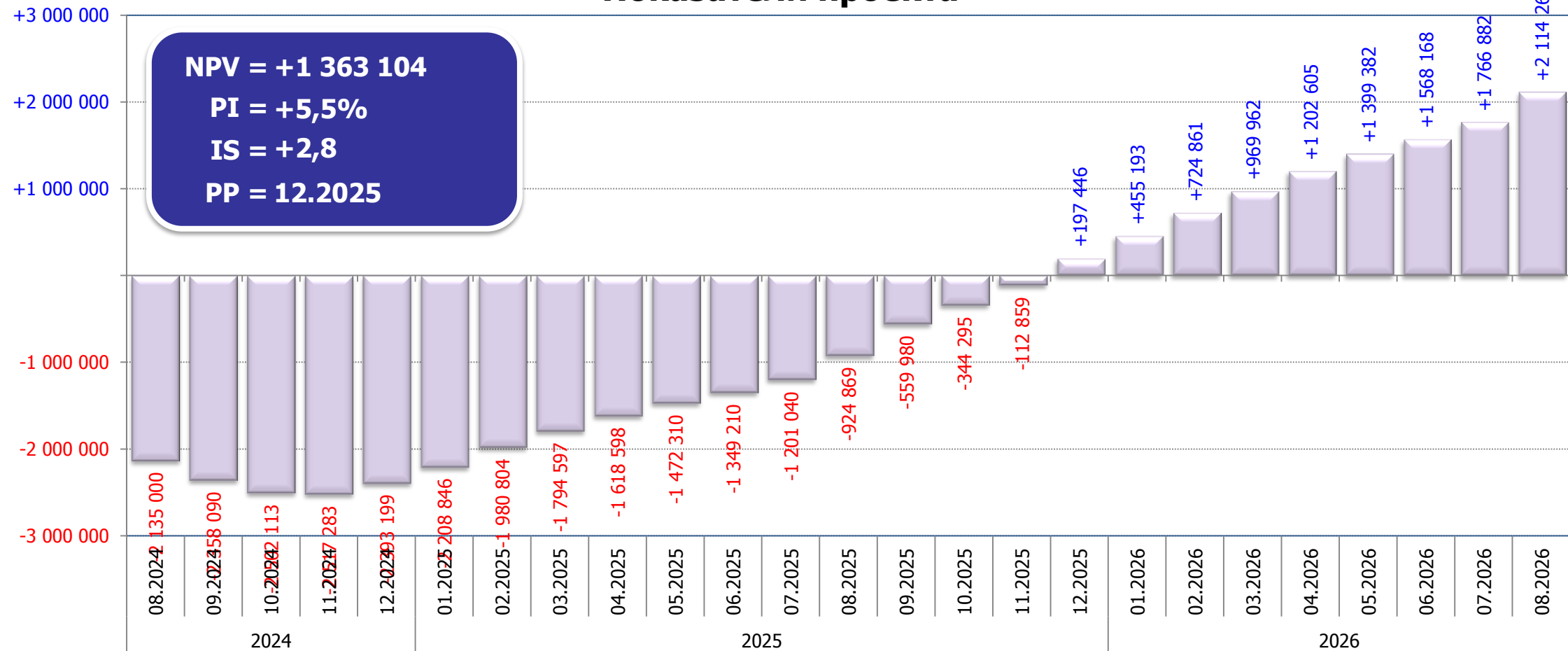
Показатели проекта		Значение
Период начала проекта		08.2024
Объём продаж* (= 100%)		3 008
Цена реализации единицы объёма на начало проекта		433
Норма рентабельности проекта r %		15,0
Чистая дисконтированная стоимость NPV (прибыль) за период	Факт	+1 363 104
	Цель	+1 500 000
Период окупаемости проекта PP	Факт	12.2025
	Цель	01.2025
Внутренняя норма рентабельности проекта IRR %		115
Индекс рентабельности проекта PI (индекс прибыли)		+5,5%
Индекс IS ежегодного прироста NPV в расчёте на 100 руб. инвестиций		+2,8

№	Период	%	Объём продаж*	Прирост объёма продаж	NPV	PI
0	08.2024	0%	0		-2 135 000	-100,0%
3	11.2024	50%	1 504		-2 510 553	-71,3%
6	02.2025	100%	3 008		-2 007 122	-31,0%
12	08.2025	102%	3 068	+2%	-1 068 721	-8,6%
18	02.2026	104%	3 128	+2%	+297 072	+1,6%
24	08.2026	105%	3 158	+1%	+1 363 104	+5,5%

INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

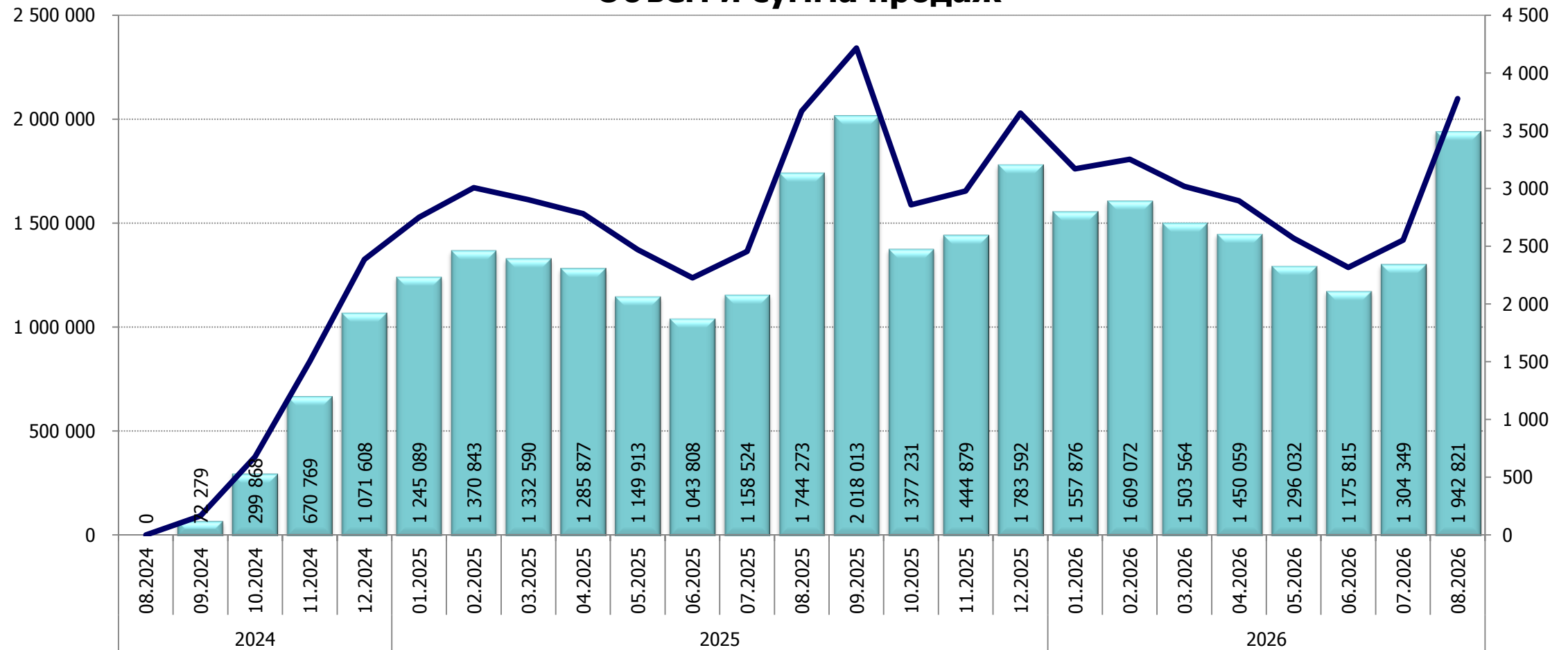
Показатели проекта



INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

Объём и сумма продаж



INFORT.Финансы

Оценка рентабельности и оптимизация коммерческого проекта

Оптимизация проекта

Расчёты:

- ☐ оптимального объёма продаж для целевого значения чистой дисконтированной стоимости NPV;
- ☐ внутренней нормы рентабельности проекта IRR (NPV=0);
- ☐ нормы рентабельности проекта для целевого значения NPV;
- ☐ оптимального объёма продаж для целевого значения периода окупаемости проекта PP.

INFORT.Финансы:

оценка рентабельности и оптимизация проекта

© INFORT Group, 1990-2024

Оптимизация				Н.П.	VOL	r	NPV	PP	!
VOL	IRR	r	PP	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	

Система управления финансами продвижения

INFORT.Финансы



Система управления финансами продвижения

INFORT.Финансы



INFORT.Финансы

Оптимальное бюджетирование коммерческих и маркетинговых проектов

Возникают ситуации, когда предприятию **необходимо реализовать несколько проектов в течение определённого периода времени.**

Например, провести рекламную кампанию в СМИ в сочетании с промо-акциями в точках продаж.

INFORT.Финансы:
оптимальное бюджетирование проектов
© INFORT Group, 1990-2024

Бюджет минимальный	406 000	Оптимизация	
Бюджет верхний порог	500 000	▲	!
Бюджет оптимальный	490 700	▼	

INFORT.Финансы

Оптимальное бюджетирование коммерческих и маркетинговых проектов

Возникают ситуации, когда предприятию **необходимо реализовать несколько проектов в течение определённого периода времени.**

Например, провести рекламную кампанию в СМИ в сочетании с промо-акциями в точках продаж.

В этом случае, **ставится задача распределить общий бюджет, выделяемый на все проекты наиболее оптимальным способом,** с учётом значимости различных инструментов продвижения и минимально допустимого объёма их использования.

INFORT.Финансы: оптимальное бюджетирование проектов © INFORT Group, 1990-2024

Бюджет минимальный	406 000	Оптимизация	
Бюджет верхний порог	500 000	▲	!
Бюджет оптимальный	490 700	▼	

INFORT.Финансы

Оптимальное бюджетирование коммерческих и маркетинговых проектов

Возникают ситуации, когда предприятию **необходимо реализовать несколько проектов в течение определённого периода времени.**

Например, провести рекламную кампанию в СМИ в сочетании с промо-акциями в точках продаж.

В этом случае, **ставится задача распределить общий бюджет, выделяемый на все проекты наиболее оптимальным способом,** с учётом значимости различных инструментов продвижения и минимально допустимого объёма их использования.

Для решения этой задачи и предназначен данный модуль системы.

INFORT.Финансы:
оптимальное бюджетирование проектов
© INFORT Group, 1990-2024

Бюджет минимальный	406 000	Оптимизация	
Бюджет верхний порог	500 000	▲	!
Бюджет оптимальный	490 700	▼	

INFORT.Финансы

Оптимальное бюджетирование коммерческих и маркетинговых проектов

INFORT.Финансы:

оптимальное бюджетирование проектов
© INFORT Group, 1990-2024

Бюджет минимальный	406 000	Оптимизация
Бюджет верхний порог	500 000	▲
Бюджет оптимальный	490 700	▼

Алгоритм расчётов
на примере бюджетирования
рекламной кампании

INFORT.Финансы

Оптимальное бюджетирование коммерческих и маркетинговых проектов

INFORT.Финансы:

оптимальное бюджетирование проектов

© INFORT Group, 1990-2024

Бюджет минимальный	406 000	Оптимизация
Бюджет верхний порог	406 000	▲
Бюджет оптимальный	406 000	▼

Проекты	Периоды	Статья затрат	Контрагент	Рейтинг	Цена	Объём мин.
Лето	2024.01	Акция "Летние радости"	ООО "Промо"	0	20 000	1
Осень	2024.02	Акция "Осенний ценопад"	ООО "Промо"	0	20 000	1
	2024.03	Радио-канал №1	СуперМедиа	5	1 700	10
	2024.04	Радио-канал №2	СуперМедиа	4	1 500	10
	2024.05	Радио-канал №3	СуперМедиа	3	1 100	10
	2024.06	ТВ-канал №1	СуперМедиа	10	10 000	5
	2024.07	ТВ-канал №2	СуперМедиа	9	3 000	5
	2024.08	ТВ-канал №3	СуперМедиа	7	3 000	5
	2024.09					
	2024.10					
	2024.11					
	2024.12					

Вводим исходные данные:

- ☐ названия проектов;
- ☐ периоды (месяцы) планирования;
- ☐ перечень статей затрат: в нашем случае – акции и СМИ;
- ☐ минимально допустимые объёмы (времени, количества) размещения для СМИ;
- ☐ цены за единицу объёма размещения;
- ☐ рейтинги СМИ, полученные любым способом: экспертные оценки, данные опросов и пр.

INFORT.Финансы

Оптимальное бюджетирование коммерческих и маркетинговых проектов

Проект	Период	Статья затрат	Объём мин.	Объём	Бюджет мин.	Бюджет
Лето	2024.06	Радио-канал №1	10	10	17 000	17 000
Лето	2024.06	Радио-канал №2	10	10	15 000	15 000
Лето	2024.07	Радио-канал №1	10	10	17 000	17 000
Лето	2024.07	Акция "Летние радости"	1	1	20 000	20 000
Лето	2024.08	Радио-канал №3	10	10	11 000	11 000
Лето	2024.08	Акция "Летние радости"	1	1	20 000	20 000
Осень	2024.09	ТВ-канал №1	5	5	50 000	50 000
Осень	2024.09	ТВ-канал №2	5	5	15 000	15 000
Осень	2024.09	ТВ-канал №3	5	5	15 000	15 000
Осень	2024.09	Акция "Осенний ценопад"	1	1	20 000	20 000
Осень	2024.09	Радио-канал №1	10	10	17 000	17 000
Осень	2024.09	Радио-канал №1	10	10	17 000	17 000
Осень	2024.10	Акция "Осенний ценопад"	1	1	20 000	20 000
Осень	2024.10	ТВ-канал №1	5	5	50 000	50 000
Осень	2024.10	ТВ-канал №2	5	5	15 000	15 000
Осень	2024.10	Радио-канал №1	10	10	17 000	17 000
Осень	2024.11	ТВ-канал №1	5	5	50 000	50 000
Осень	2024.11	Акция "Осенний ценопад"	1	1	20 000	20 000
Итого			105	105	406 000	406 000

Формируем план проведения акций и размещения рекламы в СМИ по периодам.

В результате, автоматически вычисляется минимальный бюджет, соответствующий минимальному объёму размещения.

INFORT.Финансы

Оптимальное бюджетирование коммерческих и маркетинговых проектов

INFORT.Финансы:

оптимальное бюджетирование проектов

© INFORT Group, 1990-2024

Бюджет минимальный	406 000	Оптимизация
Бюджет верхний порог	500 000	
Бюджет оптимальный	490 700	

Устанавливаем значение верхнего порога бюджета рекламной кампании.

INFORT.Финансы:

оптимальное бюджетирование проектов

© INFORT Group, 1990-2024

Бюджет минимальный	406 000	Оптимизация
Бюджет верхний порог	500 000	
Бюджет оптимальный	496 300	

Выполняем оптимизацию рекламного бюджета.

INFORT.Финансы

Оптимальное бюджетирование коммерческих и маркетинговых проектов

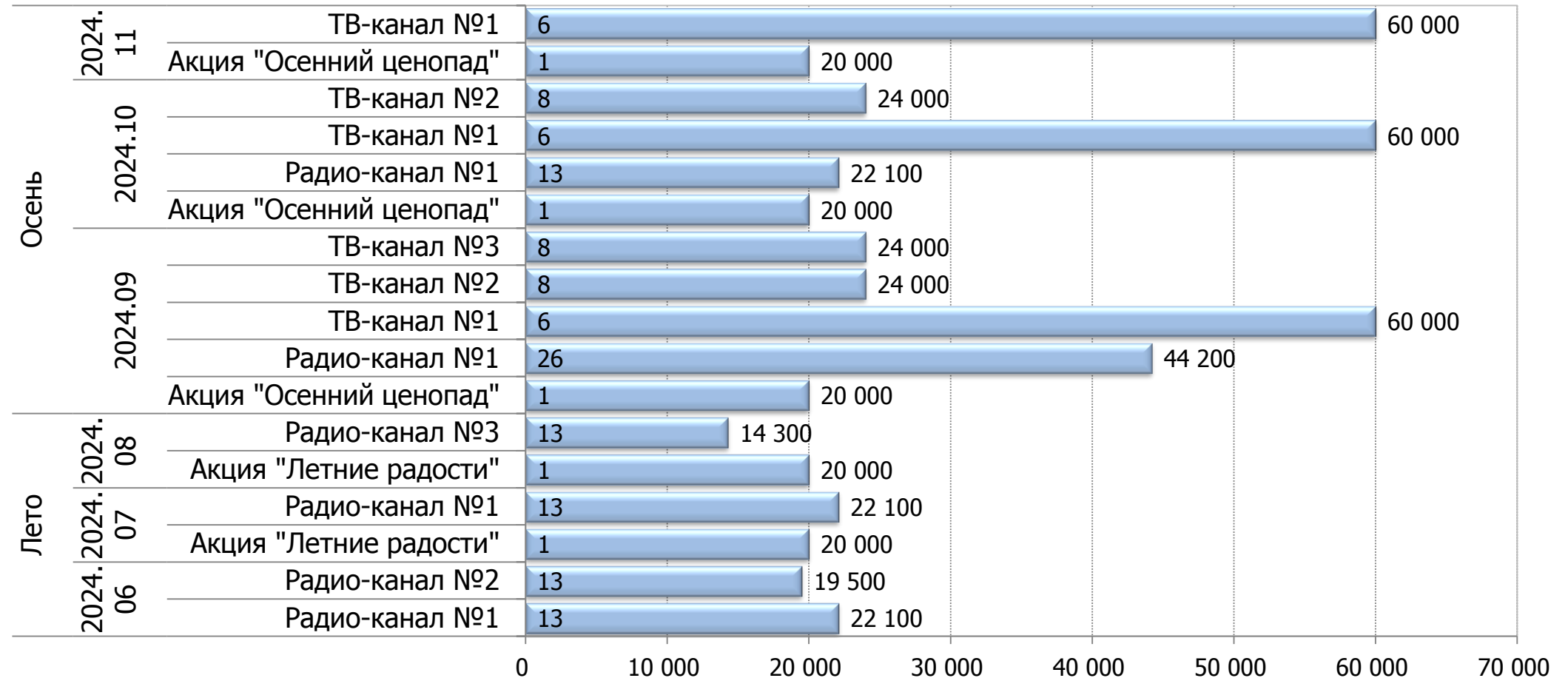
Проект	Период	Статья затрат	Объём	Бюджет
Лето	2024.06	Радио-канал №1	13	22 100
		Радио-канал №2	13	19 500
	2024.06 Итог		26	41 600
	2024.07	Акция "Летние радости"	1	20 000
		Радио-канал №1	13	22 100
	2024.07 Итог		14	42 100
	2024.08	Акция "Летние радости"	1	20 000
		Радио-канал №3	13	14 300
	2024.08 Итог		14	34 300
Осень	2024.09	Акция "Осенний ценопад"	1	20 000
		Радио-канал №1	26	44 200
		ТВ-канал №1	6	60 000
		ТВ-канал №2	8	24 000
		ТВ-канал №3	8	24 000
	2024.09 Итог		49	172 200
	2024.10	Акция "Осенний ценопад"	1	20 000
		Радио-канал №1	13	22 100
		ТВ-канал №1	6	60 000
		ТВ-канал №2	8	24 000
	2024.10 Итог		28	126 100
	2024.11	Акция "Осенний ценопад"	1	20 000
		ТВ-канал №1	6	60 000
	2024.11 Итог		7	80 000
Общий итог			138	496 300

**Результаты
оптимизации
представляются в
формате сводной
таблицы и
диаграммы.**

INFORT.Финансы

Оптимальное бюджетирование коммерческих и маркетинговых проектов

Распределение бюджета между проектами



Система управления финансами продвижения

INFORT.Финансы



INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

Модуль позволяет решать задачу оперативного контроля финансового состояния и рисков бизнеса коммерческого предприятия (точки продаж).

Модуль ориентирован на предприятия микро-, малого и среднего бизнеса (МСБ), для которых несвоевременная оценка своего финансового состояния может привести к непоправимым последствиям.

INFORT.Финансы:

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса
© INFORT Group, 1990-2024

Оценка				Прогноз			
POS	Год	Квартал	Период	Прогноз платежеспособности на 1 кв.		Квартал А	Квартал В
Предприятие	2022	2022.1	2023.01	Коэффициент текущей ликвидности:		2022.3	2023.2
	2023	2022.2	2023.02	2,96 -> 2,98 [+0,01]		2022.4	2023.3
		2022.3	2023.03	Коэффициент быстрой ликвидности:		2023.1	2023.4
		2022.4	2023.04	0,89 -> 0,92 [+0,03] [ниже нормы = 1,00]		2023.2	

INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

Модуль позволяет выполнять расчёты финансово-аналитических показателей на основе учётных данных предприятий МСБ, применяющих УСН.

В модуль включены показатели, которые позволяют дать оценку, прежде всего, операционной деятельности предприятия в динамике за различные периоды времени, и оперативно выявлять возникающие проблемы.

INFORT.Финансы:

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса
© INFORT Group, 1990-2024

Оценка				Прогноз			
POS	Год	Квартал	Период	Прогноз платежеспособности на 1 кв.		Квартал А	Квартал В
Предприятие	2022	2022.1	2023.01	Коэффициент текущей ликвидности:		2022.3	2023.2
	2023	2022.2	2023.02	2,96 -> 2,98 [+0,01]		2022.4	2023.3
		2022.3	2023.03	Коэффициент быстрой ликвидности:		2023.1	2023.4
		2022.4	2023.04	0,89 -> 0,92 [+0,03] [ниже нормы = 1,00]		2023.2	

INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

Алгоритм расчётов

INFORT.Финансы:

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса
© INFORT Group, 1990-2024

Оценка				Прогноз			
POS	Год	Квартал	Период	Прогноз платежеспособности на 1 кв.		Квартал А	Квартал В
Предприятие	2022	2022.1	2023.01	Коэффициент текущей ликвидности:		2022.3	2023.2
	2023	2022.2	2023.02	2,96 -> 2,98 [+0,01]		2022.4	2023.3
		2022.3	2023.03	Коэффициент быстрой ликвидности:		2023.1	2023.4
		2022.4	2023.04	0,89 -> 0,92 [+0,03] [ниже нормы = 1,00]		2023.2	

INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

**Формируем структуру таблицы
для ввода исходных данных:**

- ☐ выручки и себестоимости продаж;
- ☐ постоянных издержек по статьям;
- ☐ текущих активов и пассивов по видам.



Выручка	Себестоимость продаж	{	ФЗП	Аренда	ИТ	Маркетинг	Коммунальные расходы	Прочие издержки	}	Проценты к уплате	Налоги
Запасы	Дебиторская задолженность	Краткосрочные вложения и прочие оборотные		Денежные средства	Банковский кредит	Коммерческий кредит	Прочая кредиторская задолженность				

INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

Вводим данные ежемесячно (ежеквартально) вручную или загружаем из учётной системы предприятия.

Выручка	Себестоимость продаж	{	ФЗП	Аренда	ИТ	Маркетинг	Коммунальные расходы	Прочие издержки	}	Проценты к уплате	Налоги
1 310 044	1 021 834		65 502	55 000	8 483	13 000	8 194	12 875		48 000	26 200
1 441 246	1 138 584		57 650	55 000	9 936	15 000	9 807	11 846		45 600	28 800
1 636 846	1 309 477		81 842	55 000	9 188	13 000	5 902	10 798		39 600	65 500

Запасы	Дебиторская задолженность	Краткосрочные вложения и прочие оборотные	Денежные средства	Банковский кредит	Коммерческий кредит	Прочая кредиторская задолженность
2 043 669			613 101	400 000	470 000	135 000
2 277 169			797 009	380 000	550 000	183 000
2 357 058			916 634	330 000	480 000	155 000

INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

INFORT.Финансы:

контроль финансового состояния и рисков бизнеса

© INFORT Group, 1990-2024

Оценка

POS

Предприятие

Год

2022

2023

Квартал

2022.1

2022.2

2022.3

2022.4

Период

2023.01

2023.02

2023.03

2023.04

Прогноз

Прогноз платежеспособности на 1 кв.

Коэффициент текущей ликвидности:

2,96 -> 2,98 [+0,01]

Коэффициент быстрой ликвидности:

0,89 -> 0,92 [+0,03] [ниже нормы = 1,00]

Квартал А

2022.3

2022.4

2023.1

2023.2

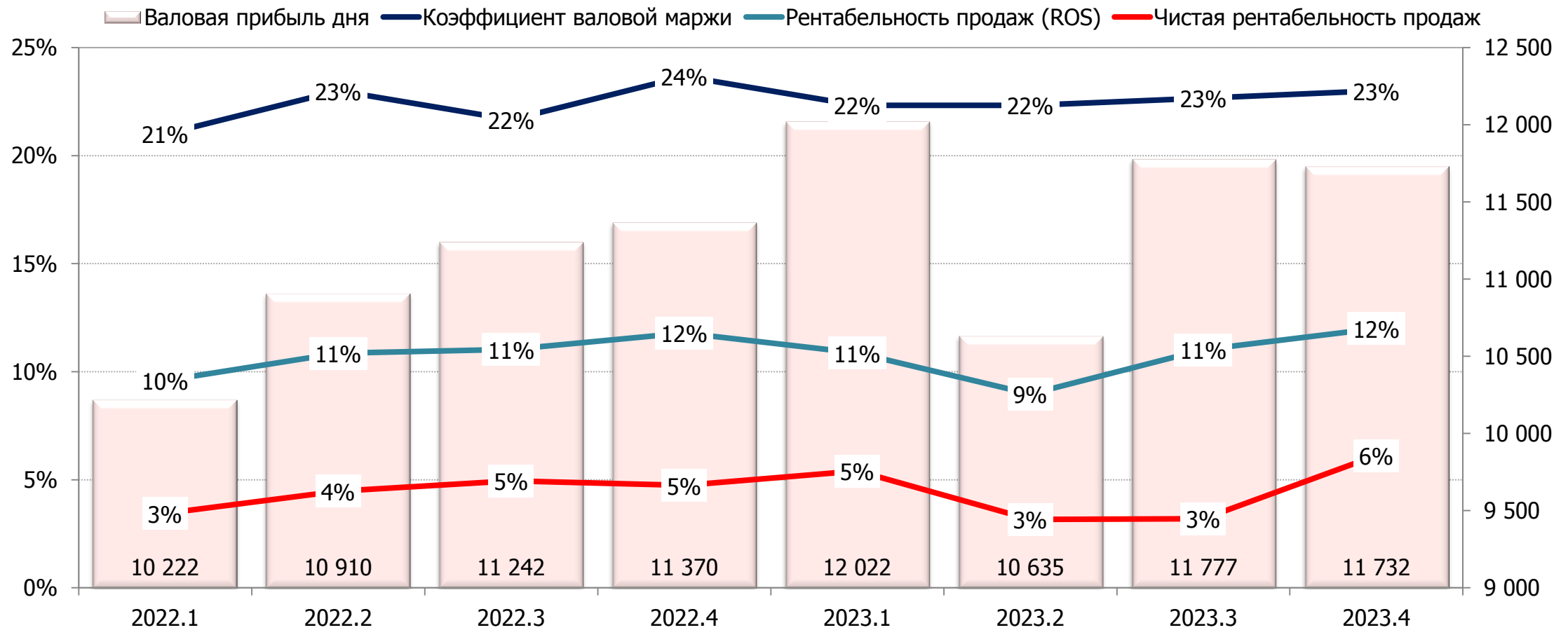
Результаты расчёта оценок и прогноза финансового состояния и рисков бизнеса по набору показателей представляются в формате сводной таблицы и набора диаграмм.

Показатели	Квартал		Период			
	2022.1	2022.2	2022.3	2022.4	2023.1	2023.2
1. Финансовые результаты: Выручка	4 388 136	4 326 031	4 755 618	4 427 439	4 642 341	4 315 261
Прирост выручки		-1,4%	+9,9%	-6,9%	+9,4%	-10,9%
Валовая прибыль	918 241	992 945	1 032 480	1 045 132	1 080 761	966 125
Прирост валовой прибыли		+8,1%	+4,0%	+1,3%	+3,4%	-10,6%
Операционные издержки	498 023	524 169	505 862	525 470	555 834	575 612
Прирост операционных издержек		+5,2%	-3,5%	+3,9%	+5,8%	+3,6%

INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

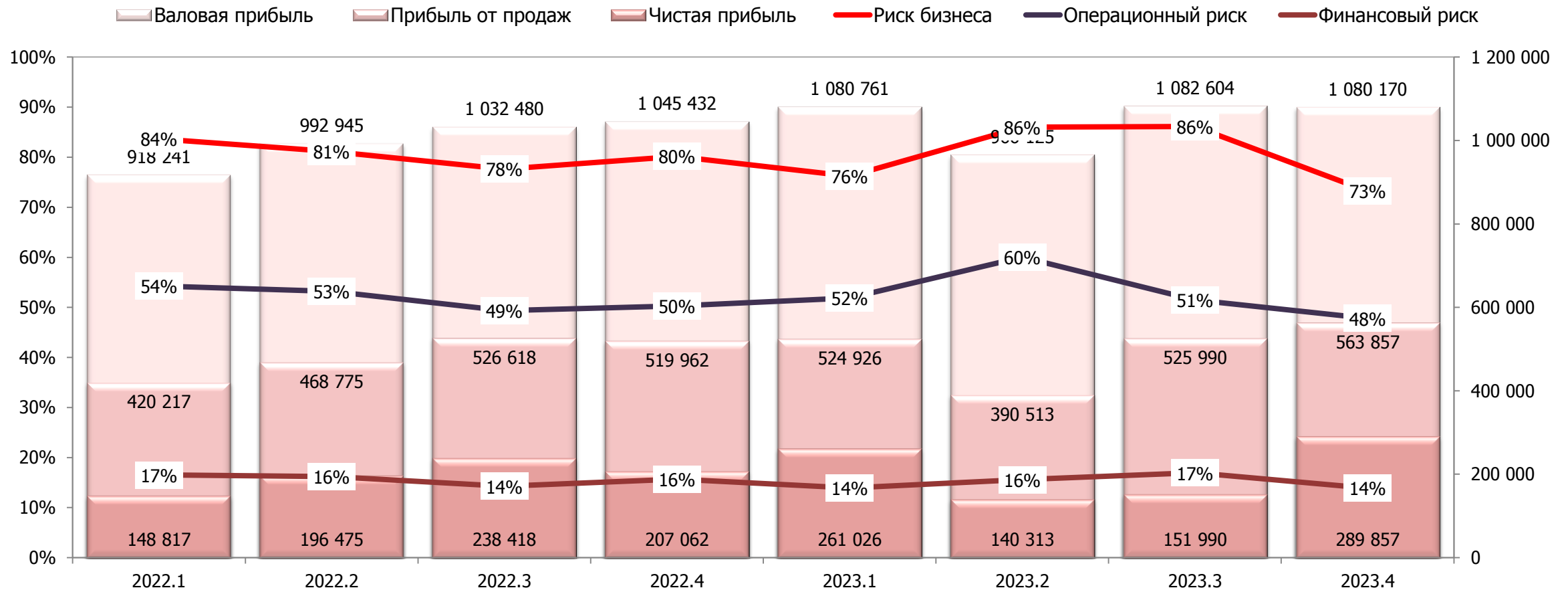
Рентабельность бизнеса



INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

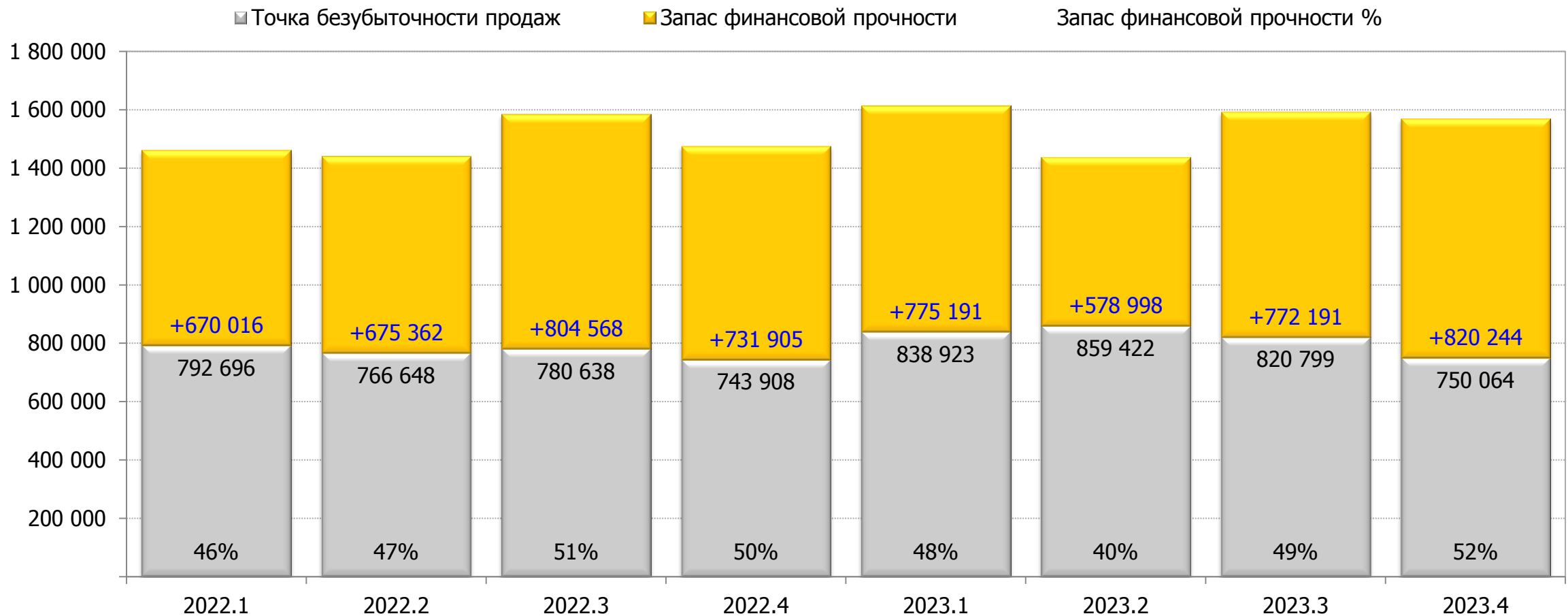
Риски бизнеса



INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

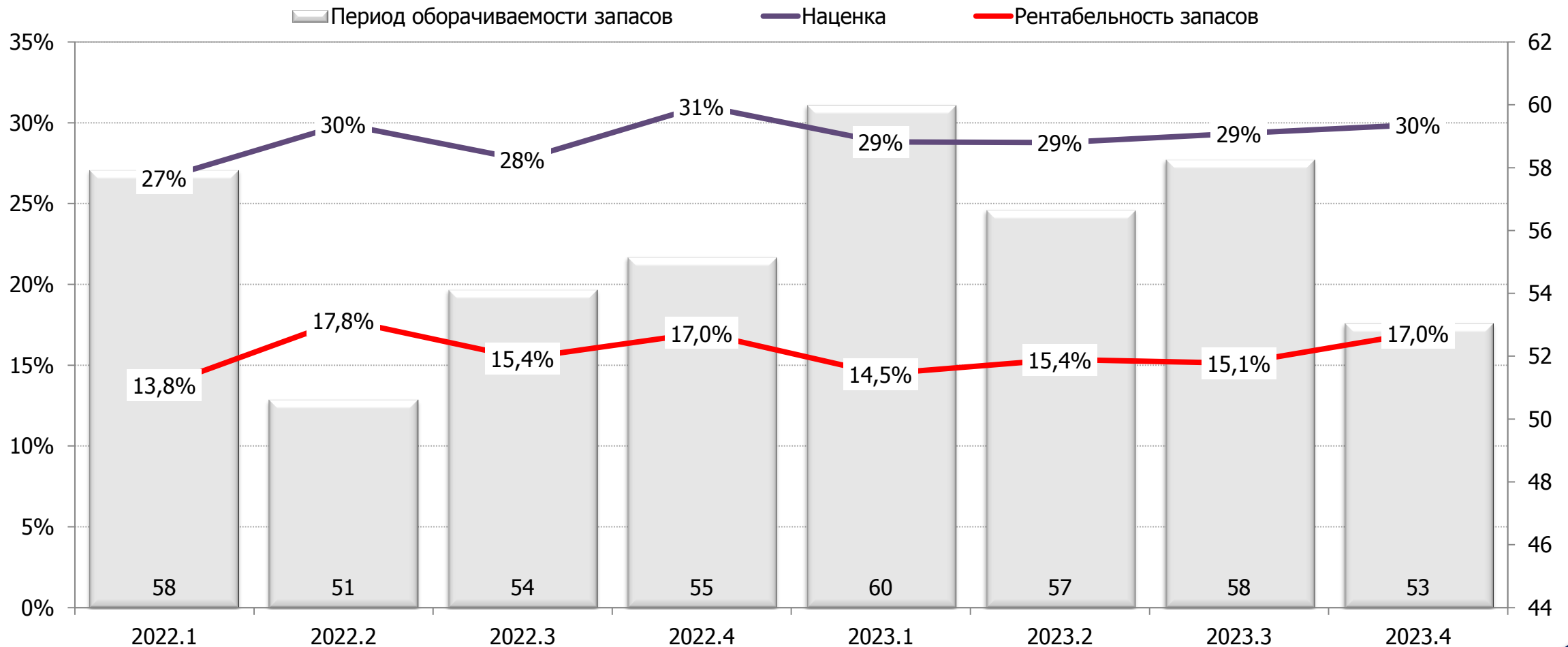
CVP-анализ



INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

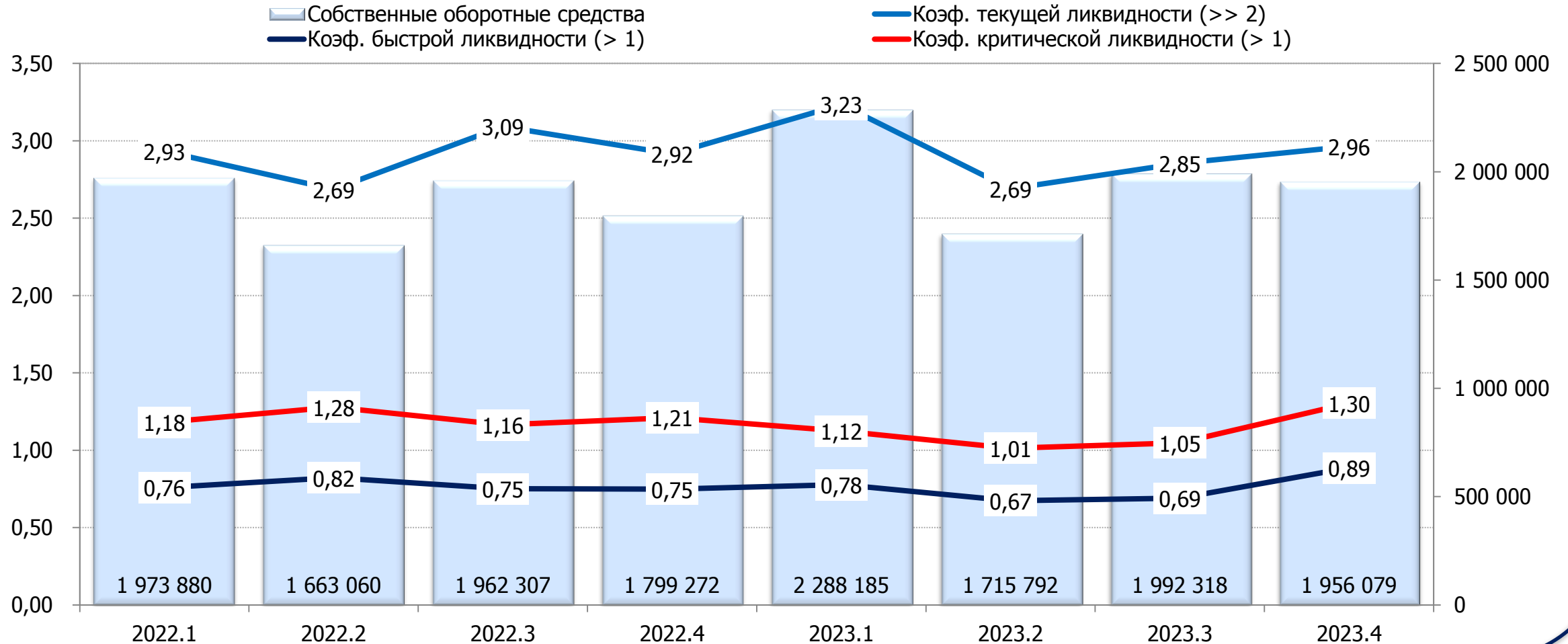
Показатели операционной деятельности



INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

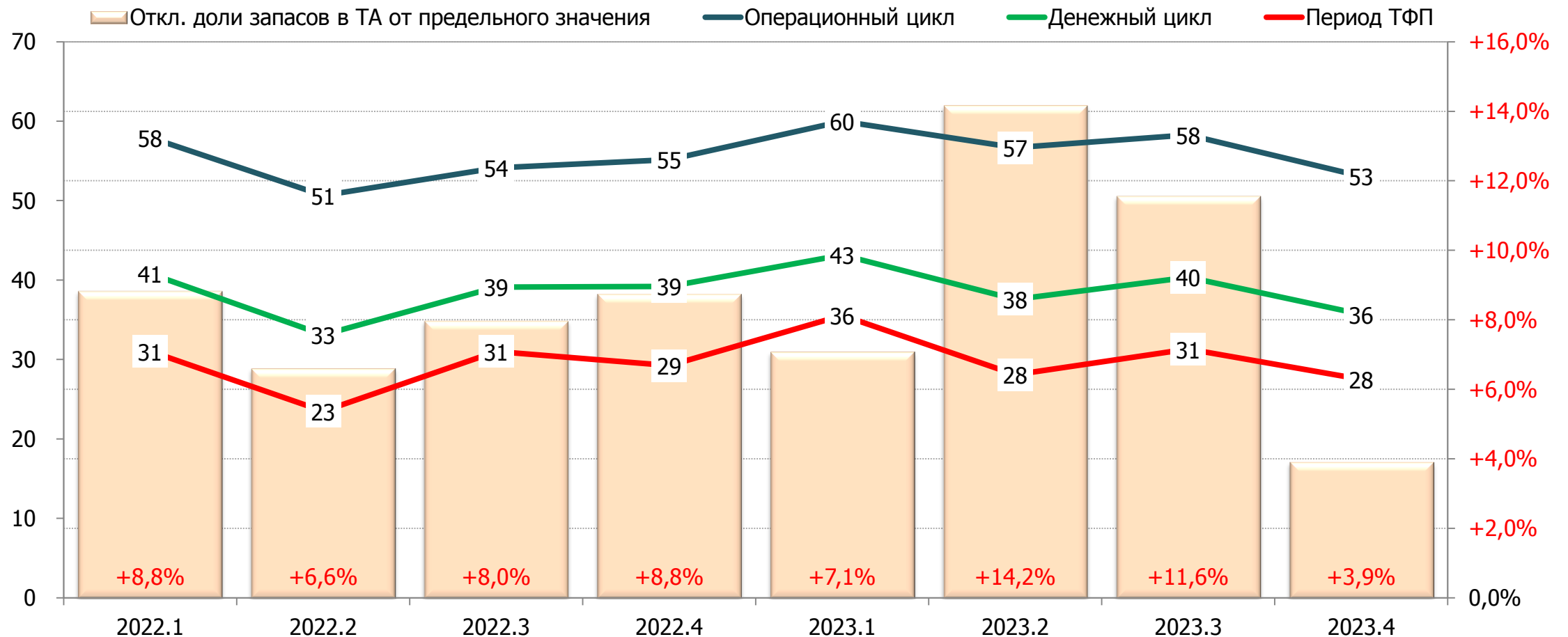
Оценка платежеспособности и финансового состояния



INFORT.Финансы

Контроль финансового состояния и рисков бизнеса

Активность бизнеса



Система управления финансами продвижения

INFORT.Финансы



Система управления финансами продвижения

INFORT.Финансы

«Как приятно знать, что ты что-то узнал!»

Мольер.

Презентация INFORT.Финансы



- ❑ Мы проведём для Вас презентацию дистанционно по **Skype** (или **Яндекс Телемост**), подробно расскажем о нашей системе и представим примеры её практической реализации.

Продолжительность презентации: 40 - 50 минут.

Регистрация в **Skype** не требуется.

- ❑ Сообщите, пожалуйста, удобное для вас время для проведения презентации.

Наш адрес электронной почты: mail@infort-group.ru

Мы создаём для вас информацию.



Мы создаём для вас информацию.