

фрчи

ИНТЕРНЕТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ЛЕКЦИЯ 8
«Анализ размера рынка»

Дмитрий Калаев

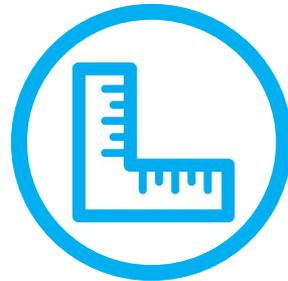
Зачем?

- На что могу рассчитывать
- Какой офис и какую команду я могу себе позволить
- Есть предмет разговора с инвестором или нет
- Показатель компетентности (я не думал...)

Оцените рынок чего-нибудь

- 10M
- 50M
- 100M
- 500M
- 1000M





Размер рынка.
Это тот случай, когда размер
имеет значение!

Что не так?

- Ищем инвестиции в 10 млн рублей
- Готовы отдать 10% компании
- Наш оборот через 3 года будет 100 млн рублей

Инвестор планирует заработать

десятикратно к вложенной сумме:



инвестируя
10 млн



планирует
забрать 100 млн



А есть ли рынок, чтобы заработать
100 000 000?

Почему рынок – это важно!

Пример: решение для навигации на выставках

Мировой

\$121 млрд

Почему рынок – это важно!

Пример: решение для навигации на выставках

Мировой

\$121 млрд

Российский

\$800 млн

Почему рынок – это важно!

Пример: решение для навигации на выставках

Мировой	\$121 млрд
Российский	\$800 млн
Систем автоматизации	\$24 млн

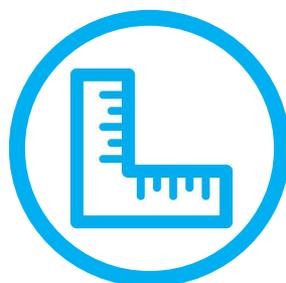
Почему рынок – это важно!

Пример: решение для навигации на выставках

Мировой	\$121 млрд
Российский	\$800 млн
Систем автоматизации	\$24 млн
С учетом конкурентов и сегментации	\$10 млн



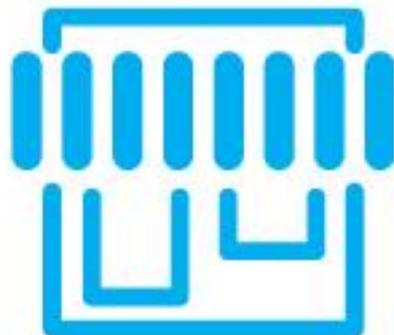
Компания не будет стоить больше
размера ее рынка 10 млн



Размер рынка определяет, какой доход (в год) вы будете получать, если **ВСЕ** потенциальные покупатели станут вам платить

Подсчет рынка: подходы

**Сверху
(Top down)**



РЫНОК

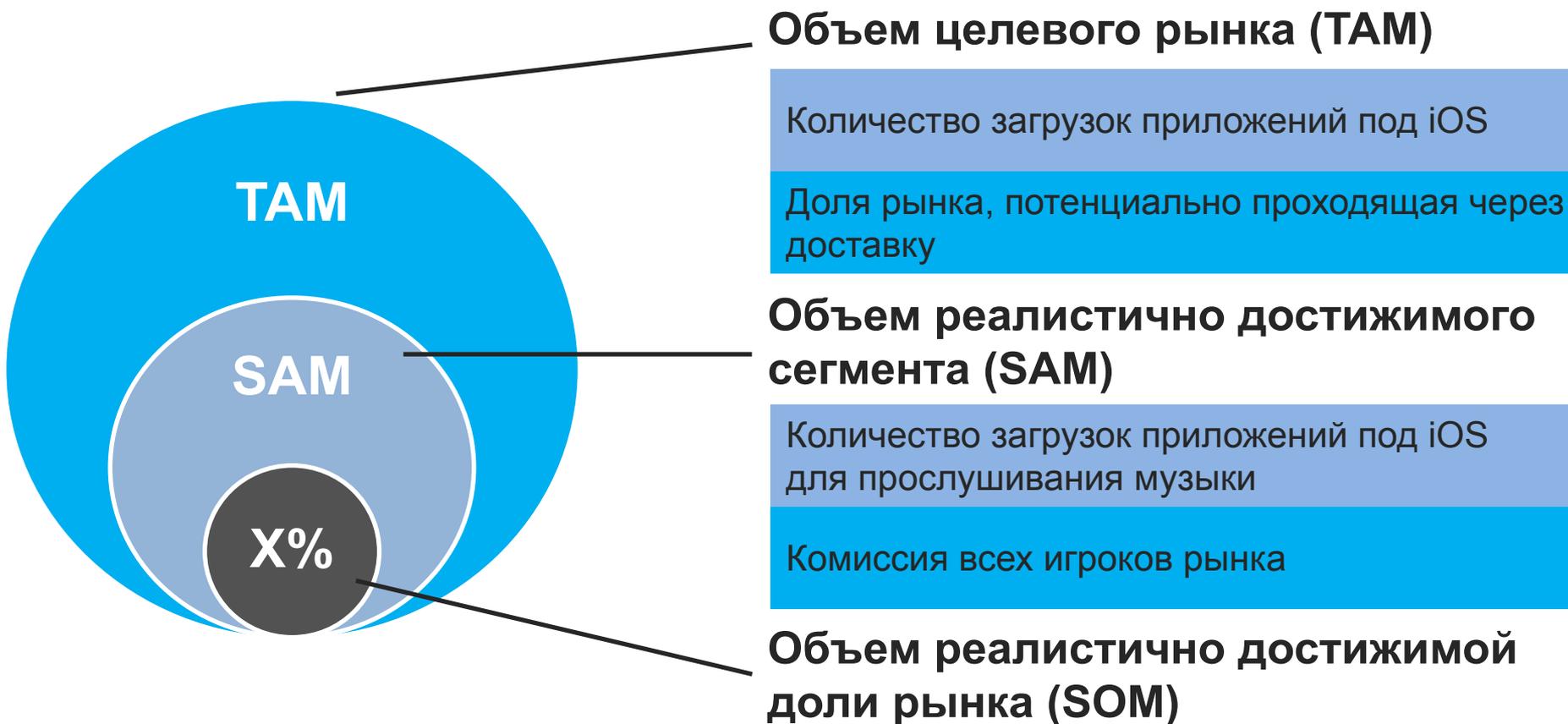


**Снизу
(Bottom up)**

Подсчет рынка: сверху

Пример 1:
приложение для прослушивания музыки под iOS

Пример 2:
рынок доставки еды из ресторанов



Как плохо посчитать рынок?

- Взять отчет Gartner, IDC, RBC...
- Сказать: «Я заработаю 1% от рынка...»

Пример: по отчетам и реальность... ИТ-решения для работы с персоналом

CNEWS
ИЗДАНИЕ О ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЯХ

Рынок HRM-систем в России достиг 15 млрд руб. и насытился

Бизнес Информатизация
26.04.13, Пт, 18:25, Мск, Текст: Денис Легезо /

версия для КПК

Реальный рынок компании:

- 2000 рублей – цена за SaaS в месяц или 24 тыс. рублей в год
- Посетителей ведущего портала для HR'ов – 150 тыс.
- Если 100% этих людей станут нашими клиентами, то мы заработаем максимум 3,6 млрд рублей

Разница между оценкой «по отчету» и оценкой «снизу» – 5 раз. Бывает больше!

Подсчет рынка: снизу

- Рассчитайте кол-во пользователей
- Оцените их средний счет
- Перемножьте количество и средний счет
- Сложите сегменты
- Мы получили SAM

От рынка к прибыли



Рынок



Количество покупателей



Доход



Количество
покупателей

X



Средний
чек



Прибыль



Доход

-



Расходы
на работу

-



Расходы
на товары

Достижимость оборота в 300 млн руб.

ARPPU в год	Количество потенциальных клиентов					
	1 000	20 000	100 000	500 000	1 000 000	10 000 000
150	200 000%	10 000%	2000%	400%	200%	20%
500	60 000%	3 000%	600%	120%	60%	6%
1 000	30 000%	1 500%	300%	60%	30%	3%
10 000	3 000%	150%	30%	6%	3%	0,3%
50 000	600%	30%	6%	1,2%	0,6%	0,1%
100 000	300%	15%	3%	0,6%	0,3%	0,03%
1 000 000	30%	2%	0,3%	0,06%	0,03%	0,003%

Кейс: оценка проекта

Чтобы оценить рынок надо понять:

- сколько человек может себе позволить услугу;
- следуют здоровому/правильному питанию;
- хотят доставку (подписку)

- TAM – 40 000 (потенциальное число клиентов в РФ)*15,000(текущий средний чек в месяц)*12 = 7.2 млрд. руб.;
- SAM – 30,000(в Москве)*15,000(текущий средний чек в месяц)*12 = 5,4 млрд. руб.;
- SOM (через 2 года) – 250(заказов в день)*2000(цена в день)*365 = 182 млн. руб.

Кейс: поход первый

1-й ПОДХОД (через доход)

- (1) 9.8% (1,2 млн.чел) в Москве – имеют доход более 100 тыс руб/мес
- (2) 30 тыс запросов на «правильное питание» (мес) в Москве и 17 тыс запросов на «здоровое питание»

Москва:

(1) $47\,000 * 9,8\% = 4606$ потенциальных покупателей * 2000 (ср. чек) =
9,2 млн * 365 = **3,3 млрд руб.**

Кейс: подход второй

2-й ПОДХОД

Каналы продвижения: фитнес-центры

357 тыс. человек посещает фитнес-клубы в год

(550 клубов*650 клиентов) из них 30% - сетевые бренды

и 40-45% развивают бизнес-класс

$550 * 30\% * 45\% * 650 = 48\,000$ чел. – целевая аудитория

Учитывая, что это Москва: $48\,000 * 9,8\% = 4800$ потенциальных

покупателей*2000*365 = 3,5 млрд руб.

Кейс: подход третий

3-й ПОДХОД (через конкурентов)

Известно о 7 конкурентах, которые (из СМИ) в день обслуживают 700-750 клиентов все вместе.

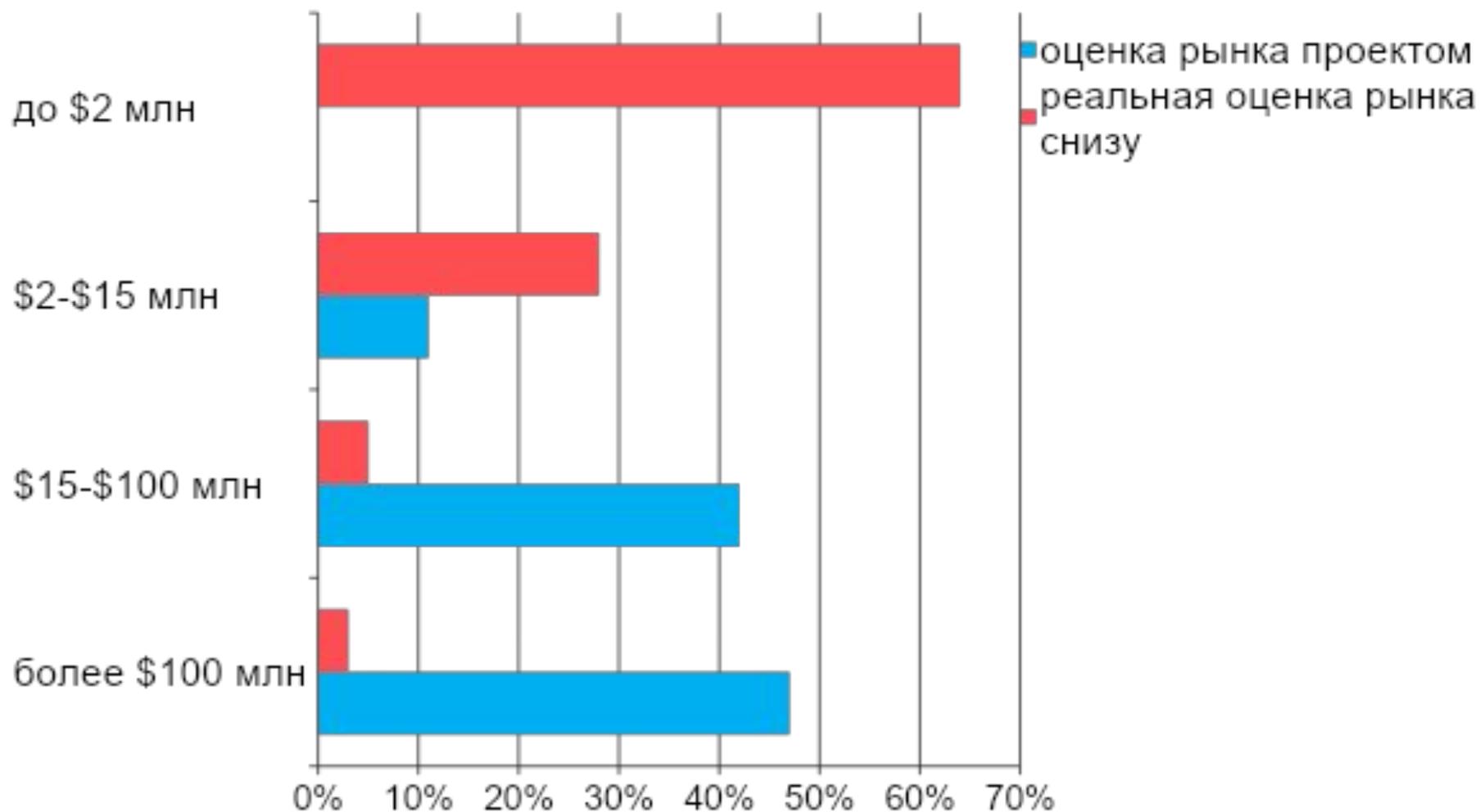
Конверсия в покупку – 3%, и конверсия в повторную покупку – 25%, для того, чтобы обслуживать 750 клиентов, надо связаться не менее, чем с 25000 человек (750/3%), из которых протестировало не менее 3000 чел.*2000*365 = **2,2 млрд руб.**

Проект говорит, что будет обеспечивать 250 клиентов в день.

Кейс: сравниваем подходы

- 1-й подход – 4606 3,4 млрд руб.
- 2-й подход – 4800 3,5 млрд руб.
- 3-й подход – 3000 2,2 млрд руб.

Оценка сверху vs. оценка снизу



Теперь вы знаете как оценить рынок чего-нибудь

размер рынка (примеры)

- 10M



- 50M
- 100M



- 500M
- 1000M

Задание к следующему занятию

Для своей идеи стартапа посчитайте рынок двумя способами
(сверху и снизу)

Нам нужны два показателя:

SAM сколько заработают конкуренты вместе с вами?

SOM сколько заработаете только вы?

ФРИИ

ВОПРОСЫ?
