Slides for CP4

1) Business forecast (2025-2027)

Trước khi bắt tay việc triển khai thực hiện việc kinh doanh, các em cần suy nghĩ mình cần bỏ ra tổng số vốn đầu tư cho dự án này là bao nhiêu? Ví dụ tổng vốn đầu tư là 1 tỷ đồng, thì các em cần nghiên cứu lãi suất vay 1 tỷ hiện là bao nhiêu? Vay trong bao lâu? Ví dụ vay trong 10 năm thì các em cần tính tiền lãi và gốc trả mỗi tháng trong 10 năm là bao nhiêu?

Tiếp theo trong số 1 tỷ đồng ấy, thì các em lên kế hoạch sẽ làm gì với 1 tỷ ấy? Ví dụ, đầu tư các thiết bị công nghệ phục vụ cho dự án như chi phí domain, server, AI, mua máy tính,..... hết 200 triệu trong năm 2024. Phần còn lại 800 triệu sẽ bắt đầu được sử dụng cho mục đích marketing, lương nhân viên, thuê văn phòng hằng tháng,... từ tháng 1/2025.

Các em sử dụng excel để xây dựng table dưới đây để dự phóng số liệu từ tháng 01/2025 đến hết 2027. Tại mục revenue, các em cần cho biết được căn cứ nào có được revenue đấy? Dựa trên nguồn thu phí từ user? Số lượng users mà các em dự báo phát triển được qua các năm? Số lượng giao dịch, orders,... (nếu có)? Chi phí hoa hồng (nếu có)?

Tại mục expenses, trong năm 2025 các em cần đưa ra một số giả thuyết về con số lương, chi phí marketing, thuê nhà, .... và qua năm 2026 và 2027, thì các em cần xây dựng tỷ trọng kiểm soát các hạng mục marketing, salaries, etc ở mức nào là hợp lý?

Kết thúc 2027, các em cần tính ra chỉ số cơ bản trong việc thực hiện 1 dự án là: NPV.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Jan 2025** | **Feb 2025** | **...........** | **Dec 2025** | **Total** |
| **Revenue** | 100 tr |  |  |  |  |
| **COGS (cost of goods sold)** | 0 | 0 | 0 | 0 |  |
| **Gross Profit** | = 100-0 tr |  |  |  |  |
| **Gross profit margin (%)** | = gross profit/revenue \*100 |  |  |  |  |
| **Less Expenses, in which** |  |  |  |  |  |
| *Marketing* | 5 tr |  |  |  |  |
| *Salaries* | 30 tr |  |  |  |  |
| *Rent* | 5tr |  |  |  |  |
| *Partnering* | 10tr |  |  |  |  |
| *Web upgrade, IT support, etc* | 10tr |  |  |  |  |
| *Other expenses* | 5tr |  |  |  |  |
| **Total expenses** | =65tr |  |  |  |  |
| **Earning before interest and tax (EBIT)** | 100-65=35tr |  |  |  |  |
| **EBIT margin (%)** | =EBIT/revenue \*100 |  |  |  |  |
| **Interest expenses** | 20tr |  |  |  |  |
| **Net profit before tax** | = EBIT- interest expenses =35-20= 15 |  |  |  |  |
| **Net profit margin (%)** | = Net profit/revenue \*100 |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Jan 2025** | **Feb 2025** | **...........** | **Dec 2025** | **Total** |
| **Monthly new users** | **500 users mới** | **600 users mới** |  |  |  |
| **Net accumulative users** |  | 1100 users mới (bỏ qua tỷ lệ churn rate) |  |  |  |
| **Monthly fees/users** | 10,000 vnd/user mỗi tháng |  |  |  |  |
| **Monthly subscription revenue** | = 500\* 10,000 | =1100\*10,000 |  |  |  |
| **Number of transactions per month** | 100 hay 200 hay 300 hay 250 giao dịch? |  |  |  |  |
| **Average transaction value** | 150,000 vnd hay bao nhiêu? |  |  |  |  |
| **Commission rate** | 3% hay 4 hay 5%? |  |  |  |  |
| **Monthly commission revenue** | = 200\*150,000\*3%= |  |  |  |  |
| **Other revenues (if any)** |  |  |  |  |  |
| **Total revenue** |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2025** | **2026** | **2027** |
| **Total users** |  |  |  |
| **Number of transactions/orders** |  |  |  |
| **Total subscription revenue** |  |  |  |
| **Total commission revenue** |  |  |  |
| **Other revenues (if any)** |  |  |  |
| **Total revenue** |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2025** | **2026** | **2027** |
| **Revenue** |  |  |  |
| **COGS** |  |  |  |
| **Gross Profit** |  |  |  |
| **Gross profit margin (%)** |  |  |  |
| **Less Expenses, in which** |  |  |  |
| *Marketing* |  |  |  |
| *Salaries* |  |  |  |
| *Rent* |  |  |  |
| *Partnering* |  |  |  |
| *Web upgrade, IT support, etc* |  |  |  |
| *Other expenses* |  |  |  |
| **Total expenses** |  |  |  |
| **Earning before interest and tax (EBIT)** |  |  |  |
| **EBIT margin (%)** |  |  |  |
| **Interest expenses** |  |  |  |
| **Net profit** |  |  |  |
| **Net profit margin (%)** |  |  |  |
| **NPV (10%)** |  |  |  |

**2) Fund-raising**

Sau khi các em xây dựng xong bảng dự phóng đến năm 2027, thì các em đã có thể hình dung được mức doanh thu của start-up mình qua các năm. Và để có thể raise fund thành công thì các em cần định giá được công ty mình.

Trong việc định giá start-up của mình, thì cách phổ biến nhất là các em có thể:

* Tìm kiếm 2-3 công ty thực tế (có cùng sản phẩm, quy mô nhỏ tương đồng) đã gọi vốn thành công, xem thử tại thời điểm gọi vốn thành công thì công ty đấy có revenue là bao nhiêu, và đã được định giá là bao nhiêu? 2x hay 3x hay hơn? Thì các em có thể lấy đấy làm căn cứ để định giá start-up của các em.

Sau khi xác định được giá trị công ty của các em, thì các em sẽ quyết định bán bao nhiêu % cổ phần và có được bao nhiêu tiền? Và với số tiền gọi được thì các em có kế hoạch sử dụng làm gì? Các em cần có 1-2 slide cho biết kế hoạch sử dụng số tiền gọi được? Cho marketing? Hay cho phát triển sản phẩm?....

Tóm tắt sơ một số vòng gọi vốn (for reference only)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Pre-seed** | **Seed** | **Series A** | **Series B** | **Series C** |
| **Giá trị doanh nghiệp (USD)** | 10.000-100.000 USD | 3-6 triệu USD | 10-30 triệu USD | 30-60 triệu USD | 100- 120 triệu USD |
| **Vốn kêu gọi (USD)** | <50.000 USD | < 3 triệu USD | 3-15 triệu USD | <30 triệu USD | <50 triệu USD |
| **Nhà đầu tư** | Co-founders, friends, relatives | Relatives, angel investors, small funds | Quỹ tăng tốc, quỹ đầu tư mạo hiểm, quỹ đầu tư lớn | Nhà đầu tư mạo hiểm, quỹ đầu tư lớn | Quỹ đầu tư lớn, công ty tư nhân, ngân hàng |
| **Purpose** | - Hoàn chỉnh mô hình kinh doanh  - Hoàn thiện sản phẩm, dịch vụ  - Xây dựng đội ngũ nhân viên | - Nghiên cứu thị trường và phát triển SP  - Giới thiệu sản phẩm ra thị trường  - Tuyển dụng thêm NV | - Phát triển mô hình kinh doanh  - Đẩy mạnh tiếp thị  - Nghiên cứu thị trường mới | - Mở rộng thị phần  - Mở rộng đội ngũ nhân viên  - Bắt đầu thâm nhập thị trường mới | Mở rộng thị phần, phát triển thị trường mới, chuẩn bị IPO |