 [Translated from English to Vietnamese - www.onlinedoctranslator.com](https://www.onlinedoctranslator.com/en/?utm_source=onlinedoctranslator&utm_medium=docx&utm_campaign=attribution)

cảm ơn tất cả các bạn đã mời tôi và thật tuyệt vời khi được gặp rất nhiều bạn vào lúc 9:00

Tôi đang thảo luận về các số liệu vào buổi sáng, vì vậy hãy hy vọng chúng tôi sẽ tiếp tục tương tác với bạn cho đến cuối phiên, vậy làm cách nào để chúng tôi

suy nghĩ về những số liệu cần theo dõi và các cố vấn của chúng tôi tìm ra doanh nghiệp nào

mô hình bạn phù hợp với bạn, bạn biết điều phổ biến nhất mà mọi người làm là bạn đang làm trong ngành nào, bạn có phải là người chăm sóc sức khỏe không

bạn là công nghệ sinh học hay tôi là doanh nghiệp nhưng đó không thực sự là cách tốt nhất để nghĩ về

cách tốt nhất để nghĩ về các chỉ số là bạn dự định tính phí người dùng của mình như thế nào, đó là mô hình kinh doanh và mô hình nào

bạn có phù hợp với những mô hình kinh doanh này không, đại khái là có chín mô hình kinh doanh, ý tôi là tôi có thể nói rằng 99% các bạn nên làm như vậy

phù hợp với một trong những danh mục này nếu không thì có lẽ bạn đang xây dựng thứ gì đó cực kỳ khó, đó là điều chúng tôi

hãy gọi moonshot, vì vậy hãy để tôi hướng dẫn bạn phần còn lại của bài thuyết trình về từng mô hình kinh doanh và ba hoặc bốn

Thành thật mà nói, các số liệu bạn cần theo dõi ngoài ba đến bốn ở giai đoạn này là quá mức cần thiết, vì vậy đây là những điều quan trọng vậy doanh nghiệp là gì

mô hình kinh doanh đây là một công ty bán phần mềm hoặc dịch vụ cho một doanh nghiệp lớn khá đơn giản nếu bạn

các công ty khởi nghiệp làm điều đó vì vậy tôi sẽ mở rộng để tung ra thứ gì đó từ ngày đầu tiên bán được

để nói Facebook hoặc Google hoặc Apple hoặc bất kỳ ai trong số họ nhưng nếu bạn là một trong số đó

các ví dụ về công ty giống như đám mây đen tối hơn hoặc ngọn lửa tôi thậm chí trong danh mục đầu tư YC

có rất ít người đã làm điều đó ngay từ ngày đầu tiên nhưng nếu bạn là một trong số họ bán hàng cho các doanh nghiệp lớn, bạn sẽ

mô tả bản thân trong danh mục này và các doanh nghiệp lớn có xu hướng làm việc

về mặt hợp đồng, vì vậy mô hình kinh doanh của bạn sẽ bao gồm ba điều

là ba số liệu bạn theo dõi, đó là lượt đặt trước, vì vậy nếu bạn đang làm việc với Facebook, họ sẽ nói này, bạn sẽ

giúp chúng tôi thuê các kỹ sư X, chúng tôi muốn ký hợp đồng trị giá hàng trăm nghìn đô la cho năm tới, vì vậy đó là lý do tại sao bạn nói

đặt phòng của tôi là gì tổng số khách hàng duy nhất tôi có và doanh thu là bao nhiêu

sự khác biệt giữa lượt đặt trước và doanh thu là Facebook có thể ký hợp đồng trước thời hạn sẽ cho bạn biết lúc

đầu năm có hàng trăm nghìn Forex được tuyển dụng trong năm không có nghĩa là bạn nhận ra

doanh thu ngay lập tức, bạn chỉ ghi nhận doanh thu khi bạn đã cung cấp dịch vụ hoặc bạn đã đặt tất cả

những người thuê mà bạn đã nói trong hợp đồng của mình hoặc nếu đó là hợp đồng hàng năm, bạn chỉ cần chia nó hàng tháng nên những lỗi phổ biến

chúng tôi thấy những người sáng lập làm là gây nhầm lẫn về đặt chỗ và doanh thu mà bạn biết họ sẽ có

hợp đồng đã ký nhưng họ chưa giao bất cứ thứ gì hợp đồng này thậm chí còn chưa bắt đầu nhưng họ đã

báo cáo đó là doanh thu không đúng sự thật vì bạn chưa cung cấp dịch vụ nên đó không phải là doanh thu và vì vậy bạn

nên tự chịu trách nhiệm về điều đó giống như công ty không tạo ra doanh thu, lỗi phổ biến thứ hai

có lẽ phù hợp hơn ở giai đoạn mà bạn đang ở là bạn biết Facebook có thể đã nói với bạn rằng tôi sẽ

hãy xem xét một hợp đồng 100 nghìn mà bạn biết với 100 nghìn đó không phải là vấn đề lớn đối với nhiều bạn, đó thực sự là một vấn đề lớn đó

không phải đặt phòng cũng không phải doanh thu vì đó là lời đề nghị bằng lời nói nên người kia ngay cả khi bạn thậm chí nếu họ ký vào thư bày tỏ ý định đó

có nghĩa là không có gì vì vậy bạn thực sự phải ký hợp đồng bằng văn bản để nó

là lượt đặt trước và chỉ dành cho doanh thu khi bạn bắt đầu phân phối lần thứ hai

mô hình kinh doanh là SAS, đây có thể là nơi mà hầu hết các bạn đều phù hợp, đặc biệt nếu bạn đang ở trong b2b hoặc bạn biết phục vụ cho

các công ty khác có lẽ bạn đang nghĩ đến mô hình SAS, đó là một mô hình rất nổi bật ngày nay bạn biết bạn

xem một số tất cả các phân khúc khởi nghiệp YC phụ này đều được bọc thép San Burt, tất cả họ đều bắt đầu với mô hình SAS ngay từ ngày đầu

one SAS là phần mềm dưới dạng dịch vụ về mặt mô hình kinh doanh, đó thực sự là hoạt động kinh doanh đăng ký mà bạn tính phí

một cái gì đó hàng tháng cho một phần mềm mà bạn cung cấp, vậy bốn chỉ số chính của số liệu bạn muốn theo dõi tốt là gì

nếu đó là đăng ký theo định nghĩa thì doanh thu đang định kỳ, điều đó có nghĩa là

nếu bạn hy vọng đã xây dựng được thứ gì đó mà mọi người thực sự thích thì họ sẽ tiếp tục sử dụng nó và họ trả tiền cho bạn hàng tháng

vì vậy đó là lý do tại sao bạn theo dõi họ đang ở mức cao nhất hàng tháng

doanh thu định kỳ bạn kiếm được bao nhiêu hàng tháng và khách hàng đến với mức độ nào

ARR là doanh thu định kỳ hàng năm vì khuôn mặt này, bạn đang thực sự phát triển nhanh chóng

bạn có thể đang tăng 30% mỗi tuần hoặc 40% mỗi tuần, vì vậy, thật hữu ích khi theo dõi doanh thu định kỳ hàng năm của bạn dưới dạng

theo đúng nghĩa đen, vì vậy nếu tháng này bạn kiếm được ba mươi nghìn và tôi là RR và nếu nó thực sự lặp lại, bạn nên mong đợi

rằng định kỳ hàng năm của bạn gấp mười hai lần con số đó, vì vậy đây cũng là một số liệu tốt để sử dụng nội bộ vì nó hữu ích

hiển thị tốc độ thay vì chỉ nhìn vào tuyệt đối điều thứ ba bạn nên

chú ý là biểu đồ nên khi bạn ra mắt sẽ có ít người dùng sớm sử dụng nó nhưng bạn

thực sự nên chú ý đến việc liệu họ có ngừng sử dụng đúng cách hay không và nếu bạn là một

kinh doanh đăng ký, cơ hội là bạn có thể kiếm được năm nghìn đến mười nghìn đô la một tháng từ hai hoặc

ba khách hàng hoặc thậm chí mười khách hàng nên việc mất đi một khách hàng có nghĩa là doanh thu của bạn bị ảnh hưởng thực sự và đây là lý do tại sao chúng tôi

khuyên bạn nên đo lường một thứ gọi là tỷ lệ rời đi tổng thể, đó là cách họ ở

đầu tháng, bạn dự kiến ​​doanh thu định kỳ hàng tháng của mình là mười nghìn nhưng một khách hàng rời đi và họ

đã trả ba nghìn thì đó là tổng số lượt rời đi của bạn là 3000 trên mười nghìn, vì vậy

đừng pha trộn vì rõ ràng là bạn đang có được người dùng mới và nếu bạn đo lường pha trộn thì các con số của bạn trông vẫn tuyệt vời

đúng bởi vì bạn đang phát triển rất nhiều nhưng bạn không chú ý đến người dùng mà bạn đang đánh mất và điều đó thực sự

điều quan trọng là phải học hỏi từ những người dùng mà bạn đang mất, đó là lý do tại sao chúng tôi yêu cầu bạn đo lường mức độ rời bỏ được trả tiền kak điều này xuất hiện

một lát sau, hy vọng hầu hết tất cả các bạn đều có được người dùng một cách tự nhiên

Tôi không khuyên bạn nên thực hiện bất kỳ giao dịch mua trả phí nào ở giai đoạn này nhưng nếu bạn bắt đầu thực hiện một số thử nghiệm mà bạn

nói này, tôi sẽ thực hiện một chút tiếp thị hoặc quảng cáo có trả tiền để có được một vài khách hàng, sau đó bạn nên đo lường

chi phí để có được người dùng đó thông qua cơ chế trả phí là bao nhiêu

nghĩa đen là nếu tôi chi 10.000 đô la trên Facebook hoặc bất kỳ kênh nào khác mà bạn đã sử dụng và bạn có năm khách hàng từ

kênh đó bạn đã trả bao nhiêu tiền cho những sai lầm phổ biến đó

hai lỗi thực sự phổ biến và điều này xảy ra lặp đi lặp lại mặc dù thích làm nổi bật nó, đó là ARR

nghĩa đen là viết tắt của từ định kỳ hàng năm là doanh thu từ quan trọng nhất nếu bạn không có định kỳ

doanh nghiệp mà bạn không đăng ký trò chuyện khách hàng của bạn không cam kết thanh toán 12 tháng bạn

không có vòng định kỳ trong doanh nghiệp của bạn nên trong nội bộ nếu bạn bắt đầu gọi nó là ARR, mọi người sẽ nghĩ ồ đó là

đại diện bạn biết đó là công việc lặp lại không phải vì bạn phải quay lại và mua chúng mỗi tháng hay bạn phải

bạn có biết bạn phải làm việc với khách hàng của mình để đảm bảo họ trả tiền hàng tháng nên lỗi phổ biến nhất là con người thay vì nói tỷ lệ chạy hàng năm

điều này thực sự không hữu ích lắm ngay cả khi đánh giá doanh nghiệp của bạn nếu bạn sử dụng ARR

hoàn toàn chắc chắn rằng bạn có doanh thu định kỳ và sai lầm thứ hai mọi người

tạo ra là khi những gì họ sẽ nói ồ vâng, đó là doanh thu định kỳ nhưng thực tế thì khách hàng sẽ có

cam kết chỉ thanh toán một lần hoặc bạn biết có thể bạn đã làm một dự án tư vấn và nó không thực sự rõ ràng

cho dù họ sẽ trả tiền tháng thứ hai hay tháng thứ ba nhưng họ vẫn sẽ bao gồm nó như một vấn đề mà bạn biết là không

đảm bảo rằng bạn chỉ bao gồm những gì thực sự lặp lại khi khách hàng cho biết tôi đã đăng ký 12 tháng hoặc một

gói hàng năm sáu tháng và đây là những gì tôi đang đăng ký, đây là

có lẽ phù hợp hơn cho các doanh nghiệp tiêu dùng, vì vậy nếu bạn lấy applet tạp dề màu xanh của Dollar Shave Club thì sẽ có rất nhiều

các công ty, đặc biệt là đăng ký vì một dịch vụ đang trở nên quá phổ biến đối với người tiêu dùng hiện nay, nó rất giống với

SAS nhưng nó có sắc thái hơi giống SAS vì bạn có M RR

đang định kỳ đúng, bạn có thể đã đăng ký Netflix hàng năm, đăng ký định kỳ, đăng ký định kỳ hàng tháng

hai điểm khác biệt là thay vì nhìn vào RR hoặc bất kỳ thứ gì trong số đó, chúng tôi

thực sự nói đo lường mức tăng trưởng hàng tháng của bạn và biểu đồ đơn vị không phải đô la tại sao

điều đó bởi vì nếu bạn đang bán cho các công ty thì thường thì đăng ký của bạn có giá trị hơn đúng không, giống như họ

trả hai nghìn năm nghìn đô la ở đó nếu bạn mất một khách hàng, tác động đến doanh thu là rất lớn, vì vậy bạn thực sự nên

nhìn vào sự thay đổi doanh thu nếu bạn nhìn vào Netflix, mọi người trả 7 hoặc 10 đô la

mỗi tháng, vì vậy đó là về số lượng khách hàng, đó là lý do tại sao chúng tôi nói rằng hãy chú ý đến sự tăng trưởng vì bạn cần

đảm bảo rằng số lượng người dùng sử dụng Netflix tiếp tục tăng và bạn không cần đo lường tỷ lệ rời bỏ đơn vị

khách hàng đang trả 10 đô la thì đó là 10 đô la nhưng nếu bạn mất hàng nghìn khách hàng trả tiền

$10 mỗi cái đó là quan trọng phải không, đó là lý do tại sao chúng tôi nói đơn vị tổng đo lường

churn giống như thể bạn là một doanh nghiệp SAS bán hàng cho các công ty đo lường doanh thu churn và trả kak rất giống như

lần cuối nhưng chỉ cần đảm bảo rằng nếu bạn đang chi tiêu cho hoạt động tiếp thị có trả tiền, hãy đo lường chi phí liên quan đến việc mua những thứ đó

người dùng không làm điều đó trên cơ sở hỗn hợp nên khi bạn ở giai đoạn này, bạn sẽ có xu hướng

tăng đột biến để tháng này bạn có thể tăng 80% vào tháng sau, bạn sẽ tăng 10% vào tháng sau, bạn có thể tăng thêm 90%

đúng vậy, đó là điều tự nhiên bởi vì bạn đang học, bạn đang lặp đi lặp lại và bạn đang cố gắng tìm hiểu xem bạn biết điều gì

thực sự gây được tiếng vang với người dùng, vì vậy điều thực sự quan trọng là đảm bảo rằng kể từ khi ra mắt kể từ tháng bạn bắt đầu

có được người dùng mà bạn đo lường tốc độ tăng trưởng gộp hàng tháng, vì vậy hãy để

tháng hiện tại chia cho tháng đầu tiên và bạn biết giảm tốc độ tăng trưởng đó

tương ứng với số tháng kể từ khi ra mắt, điều mà những người sáng lập thường mắc sai lầm là họ sẽ chỉ làm

trung bình vì vậy họ làm 90% trong tháng này cộng với 10% trong tháng thứ hai cộng với 80% của người thứ ba

những gì xảy ra với mức trung bình, nó làm cho sự phát triển của bạn có vẻ tốt bởi vì bạn đã có một số đột biến mà bạn muốn thành thật với chính mình

bởi vì những điều này sẽ không thành vấn đề khi bạn là nhóm hai hoặc ba người mà bạn biết nhưng hy vọng tất cả các bạn sẽ mở rộng quy mô và

chúng tôi sẽ bắt đầu đánh nhóm 10 người và sau đó khi bạn đặt mục tiêu, ai đó sẽ rất vui vì đó là tốc độ tăng trưởng 50% nhưng

đó là bởi vì bạn đang đo lường sai tốc độ tăng trưởng, tiếp theo là các doanh nghiệp giao dịch, điều này có lẽ mới hơn mới

theo nghĩa là điều đó đã xảy ra trong tám đến mười năm qua và một lần nữa bạn thấy điều đó với PayPal coinbase sọc Brax a

rất nhiều công ty FinTech đặc biệt thuộc loại này, vậy giao dịch là gì

công ty đó là nếu bạn an toàn trong không gian công nghệ hoặc thanh toán, bạn có thể xử lý rất nhiều khối lượng thanh toán phải không

hãy lấy ví dụ về sọc, họ cung cấp các khoản thanh toán cho nhiều công ty khởi nghiệp hơn, v.v.

mọi khối lượng thanh toán của các công ty khởi nghiệp đều biến thành sọc, đó là hoạt động kinh doanh giao dịch

nhưng sọc thu phí cho các giao dịch, vì vậy nếu bạn là loại hình kinh doanh xử lý người khác

khối lượng thanh toán thì bạn nên đặt mình vào nhóm giao dịch để

tổng khối lượng giao dịch là tpv hoặc tổng khối lượng thanh toán chảy qua nền tảng nên sọc có 30

khách hàng ở giai đoạn của bạn và tất cả 30 khách hàng đang xử lý nói 100 triệu và tpv nhưng tất cả đều được thông qua

sọc đó là TBD nhưng đó không phải là doanh thu doanh thu là những gì chuyển đến ngân hàng của bạn

tài khoản vì vậy đó là phần cắt giảm của bạn, đó là lý do tại sao nó được gọi là doanh thu thuần nên phần khối lượng giao dịch mà bạn thực hiện như vậy

sọc sẽ nói này, tôi tính phí hai phần trăm rưỡi cho khối lượng thanh toán chảy qua nền tảng của tôi hai và một

một nửa phần trăm là doanh thu ròng mà họ thu được nếu bạn đang kinh doanh theo giao dịch, điều rất phổ biến là bạn sẽ

có rất nhiều khách hàng nên chỉ trong vòng 1 năm ra mắt bạn có thể có 1.200.000 khách hàng thì

số liệu quan trọng cần theo dõi có tỷ lệ giữ chân người dùng vì bạn muốn đảm bảo rằng sáu tháng sau khi họ sử dụng bạn

hoặc mười hai tháng sau khi họ bắt đầu sử dụng bạn, hy vọng họ vẫn sử dụng bạn, tại sao vì bạn đang cung cấp năng lượng cho họ

nền tảng trừ khi bạn ngừng hoạt động trừ khi họ ngừng kinh doanh thì không có lý do gì họ không ngừng hoạt động

sử dụng nền tảng của bạn, họ kinh doanh như thế nào, hãy tưởng tượng nếu ai đó ngừng sử dụng sọc thì họ ngừng kinh doanh hoặc ai đang xử lý

các khoản thanh toán, đó là lý do tại sao việc đo lường nhóm thuần tập của bạn thực sự quan trọng

tỷ lệ giữ chân hàng tháng nếu bạn là doanh nghiệp giao dịch và calc trả phí rất giống với những gì bạn biết trong tất cả

các trường hợp giống nhau chỉ là các kênh trả phí tự nhiên khác nhau nhưng một lần nữa, như tôi đã nói, hy vọng không ai trong số các bạn đang làm

tiếp thị có trả tiền, vậy lỗi phổ biến ở đây là gì khi nhầm lẫn tổng khối lượng giao dịch với

doanh thu ròng như tôi đã nói nếu bạn đang xử lý hàng triệu khối lượng giao dịch thì không

doanh thu ròng không phải là tiền mặt đến ngân hàng của bạn hai phần trăm rưỡi trong số hàng trăm triệu đến ngân hàng của bạn, đó là một con số nhỏ hơn nhiều vì vậy bạn

thực sự nên đảm bảo rằng cái mà bạn gọi là doanh thu là khối lượng giao dịch này và đôi khi tôi thường thấy những người sáng lập ở đây

nghĩ ra như ồ nhưng tôi xử lý khối lượng đó là doanh thu của tôi không có lý do gì

doanh thu thực sự là số tiền bạn kiếm được trong ngân hàng và sau đó giữ chân người dùng là một

số liệu theo nhóm, đó không phải là một con số, nó không giống như ồ, tôi giữ lại 30% người dùng của mình, điều đó không có ý nghĩa gì đối với chúng tôi ngay cả đối với

bạn không nên bởi vì nếu đó là nếu bạn đang thanh toán, bạn nên nói rằng 40% khách hàng của tôi đã sử dụng nó

liên tục trong 12 tháng kể từ khi họ tham gia tốt với chúng tôi, đó là thước đo tốt hơn tiếp theo là thị trường một lần nữa, đây là

đơn giản hơn, nó trông giống như giao dịch nhưng nó khác, nó thường được sử dụng bởi các công ty tiêu dùng nên Airbnb eBay là

tất cả các ví dụ hay về thị trường, thị trường là gì, bạn có hai trang web, vậy trong Airbnb, bạn có máy chủ và

khách khách lên sân ga chọn phòng đặt phòng chủ nhà vui vẻ

đó là một thị trường, vì vậy ba hoặc bốn số liệu quan trọng ở đây gmv là gì, vì vậy khi khách đặt phòng

phòng bạch kim mà bạn biết chủ nhà có thể nói là 100 đô la một đêm và chắc chắn

Họ nói 100 đô la mỗi đêm - hai đêm là 200 đô la mà 200 đô la là gmv đó

mọi người có thể ghi nhưng đó không phải là doanh thu ròng vì air B&B không kiếm đủ 200 đô la, mọi người có thể kiếm được 12%

về quyền đó, vì vậy 12% trong số 200 đô la đó là những gì bạn sẽ phân loại là doanh thu thuần -

các số liệu khác một lần nữa tương tự như các quy tắc đạo đức khác mà chúng tôi đã nói về việc bạn muốn theo dõi ở đây là mức tăng trưởng gộp hàng tháng

đánh giá nếu bạn thấy đây là thước đo quan trọng hơn đối với các doanh nghiệp tiêu dùng vì số lượng người tiêu dùng quan trọng và

do đó, điều thực sự quan trọng là phải theo dõi tốc độ tăng trưởng hàng tháng của bạn theo phương pháp gộp

cách để bạn có thể giữ cho mình trung thực về cách bạn đang phát triển và tương tự khi nó

đến với các doanh nghiệp tiêu dùng, bạn nên chú ý đến việc giữ chân người dùng không nhất thiết phải chú ý đến đô la vì

lượng người dùng quan trọng vì vậy ở đây bạn sẽ cho biết bao nhiêu phần trăm khách hàng đã đến

quay lại Airbnb hoặc Airbnb giữ lại bạn biết 6 tháng hoặc 12 tháng kể từ bây giờ

trong giày trượt Airbnb tần suất mọi người đi du lịch có ai muốn đoán không

là mỗi năm một lần rất tốt vậy họ nên theo dõi như thế nào khi nào họ nên

vui khi nào họ nên buồn mỗi năm một lần vâng, vì vậy nếu bạn tưởng tượng khi nào

mọi người đều trải qua YC và họ có thể thấy nhóm của họ lặp lại mỗi năm một lần, làm sao bạn biết được mình đang làm gì

một tòa nhà tốt một công việc kinh doanh tốt ở đó để đợi 12 tháng bạn sẽ đợi 12 tháng chứ

để kiểm tra xem khách hàng của bạn có quay lại không, vì vậy đây là những gì bạn có

để sáng tạo và cách để sáng tạo phản ánh hành vi người dùng của bạn, vì vậy nếu bạn định đặt trước

một cái gì đó hy vọng ai đó đang chạy máy bay không đặt trước ngày họ đi du lịch mà họ bắt đầu làm

nghiên cứu sáu tháng trước và vì vậy Airbnb đã nghiên cứu điều đó và vì vậy những gì họ sẽ theo dõi là liệu bạn với tư cách là người dùng quay lại lúc

ít nhất là tìm kiếm một thành phố hoặc đặt phòng sáu tháng để bạn trong giai đoạn này của mình

khởi nghiệp, điều quan trọng nhất là phải thực sự trung thực và trung thực về cách bạn muốn người dùng hành xử và phát triển

với các chỉ số duy trì đó để đo lường xem doanh nghiệp của bạn có thực sự lành mạnh và

bạn có thấy những gì bạn muốn thấy từ người dùng của mình không vậy lỗi phổ biến là gì

ở đây, điều này đặc biệt nghiêm trọng đối với Airbnb vì họ không trả bất cứ thứ gì cho bên có nhu cầu, họ có quyền

đề xuất giá trị tuyệt vời đã có những nhà thiết kế thực sự giỏi, những người kể chuyện rất giỏi yêu cầu họ không trả tiền

bất cứ thứ gì nhưng họ phải trả tiền để có được máy chủ vì đoán xem không ai sẵn sàng để nhà của họ cho người lạ nên

họ đã phải làm việc chăm chỉ, bạn biết đấy, họ phải đặt bạn biết quảng cáo xung quanh các sự kiện nên họ phải chi một ít

đô la khi mua máy chủ khá sớm nên sai lầm số một

những người sáng lập có xu hướng làm ở đây là bạn biết rằng bạn đang có được nhiều người dùng một cách tự nhiên và một số người dùng thông qua trả phí

và bạn sẽ pha trộn mọi thứ bạn sẽ nói. Tôi đã có hàng trăm người dùng trong tháng này và vì vậy CAC của tôi là 12 nhưng điều đã xảy ra là

nếu bạn thực sự đo lường những người mà bạn có được từ kênh quảng cáo trả tiền thì điều đó có thể

cao tới 70 và vì vậy bạn phải tự hỏi liệu nó có bền vững không, bạn có thực sự nhìn thấy ROI khi trả tiền không

các kênh, vì vậy nếu bạn đang ở trong một tình huống bất thường như Airbnb nơi bạn

tần suất kinh doanh không cao lắm vì mọi người sử dụng mỗi năm một lần và bạn phải trả tiền cho người dẫn chương trình hợp xướng.

điều quan trọng là phải chú ý đến việc tiền của bạn sẽ đi đâu và liệu bạn có nhận được ROI tốt từ thương mại điện tử đó hay không

thương mại điện tử là bạn biết theo nghĩa đen là bạn có một số hàng hóa để bán, bạn đang bán chúng trực tuyến, mọi người đang đặt hàng

Molly Parker bonobo minibox rất nhiều người trong số họ bạn biết đó là những gì chúng tôi sẽ mô tả là thương mại điện tử đó là bạn

tạo sản phẩm hoặc tìm nguồn sản phẩm nhưng cuối cùng vẫn là thương hiệu của bạn và ai đó sẽ đến với thương hiệu để

mua nó để đây một lần nữa nó là một doanh nghiệp tiêu dùng bạn theo dõi doanh thu hàng tháng bạn nhận thấy không có định kỳ

không có đăng ký, đó chỉ là doanh thu vì mọi người có thể mua một sản phẩm vào thứ Hai này nhưng có thể không mua vào tháng sau.

vì vậy đó là doanh thu hàng tháng bởi vì nó là hoạt động kinh doanh của người tiêu dùng một lần nữa rất quan trọng

để theo dõi tốc độ tăng trưởng thành phần hàng tháng cho thương mại điện tử ngay từ ngày đầu tiên, đó là

điều quan trọng là phải theo dõi tỷ suất lợi nhuận gộp của bạn vì bạn có thể làm tốt hoặc bạn đang tìm nguồn cung ứng và xây dựng thương hiệu cho nó dưới

tên của bạn, vì vậy điều quan trọng là phải hiểu bạn cần bao nhiêu chi phí để có được hàng hóa để bạn

kiếm một số lợi nhuận trên cơ sở mỗi sản phẩm và điều đó quan trọng hơn đối với thương mại điện tử vì bạn không phải là

quyền kinh doanh định kỳ, do đó bạn phải đảm bảo rằng bạn có thể kiếm tiền trên mỗi giao dịch niềng răng, vậy đó là

tại sao tỷ suất lợi nhuận gộp lại quan trọng để theo dõi kak được trả tiền rất giống với tất cả những thứ khác

ví dụ sai lầm phổ biến lợi nhuận gộp cho thương mại điện tử không tính đến tất cả

chi phí bây giờ Amazon làm rất tốt việc này và mọi người thường nói ồ họ

có tỷ suất lợi nhuận rất mỏng nhưng thực tế đó là tỷ suất lợi nhuận ròng sau tất cả các chi phí và vì vậy nếu

tỷ suất lợi nhuận ròng cao nhân với khối lượng lớn là một hoạt động kinh doanh khá tốt của Aveda.

bạn có thể sử dụng để tìm hiểu các khoản đầu tư trong tương lai, vì vậy lỗi phổ biến mà chúng tôi thấy ở đây là thương mại điện tử như mọi người sẽ làm

nói ồ nói rằng tôi đã mua bạn biết một cái kẹp và chúng tôi biết giá của cái kẹp đó là 10 đô la họ

sẽ không bao gồm chi phí vận chuyển họ sẽ không bao gồm chi phí xử lý của khách hàng họ sẽ không bao gồm

tất cả các chi phí xử lý thanh toán đều quan trọng bởi vì nếu bạn không bao gồm những chi phí đó thì có lẽ bạn đang định giá nó

sai và vì vậy điều quan trọng là bạn định giá sai khá nhiều so với quảng cáo giao dịch đầu tiên mà chúng tôi thấy cho đến nay

ngày nay ít công ty hơn trong không gian quảng cáo nhưng nếu bạn tình cờ ở trong không gian đó thì bạn sẽ biết điểm chung

các công ty tương tự với bạn là snapchat Twitter reddit tất cả họ đều biết bạn có mạng xã hội rộng lớn

mạng đến trang web của họ vì những lý do khác nhau nhưng mô hình kiếm tiền chính là nhà quảng cáo

quảng cáo ở đó và các công ty kiếm tiền từ các nhà quảng cáo nên ở giai đoạn này

bởi vì bạn có thể sẽ không bao giờ kiếm được tiền nếu bạn kinh doanh theo chiều dọc đó, tất cả là vì người dùng, v.v.

khi nói đến người dùng, thực sự chỉ có ba điều quan trọng là hoạt động hàng ngày phần trăm hoạt động hàng tháng đã đăng nhập

vậy ai là người dùng sử dụng ứng dụng của bạn hoạt động hàng ngày hàng tháng, những người sử dụng ứng dụng hàng tháng

và sau đó phần trăm đăng nhập là đăng nhập tích cực bằng tên người dùng và mật khẩu

lỗi phổ biến và tôi sẽ đưa ra nhiều ví dụ về việc này không xác định hoạt động có nghĩa là gì nên đã có công ty tôi

nghĩ ba hoặc bốn năm trước đã báo cáo số liệu người dùng hoạt động hàng ngày và tôi nhớ đã hỏi họ những gì đang hoạt động

và bạn biết đấy, tôi có cảm giác thích có thể đối với ai đó đã đọc bất cứ thứ gì tương tác và người sáng lập này đã trả lời tốt

đó là những email tôi đã gửi không hoạt động, bạn biết hoạt động trở lại không

quay lại ví dụ về Airbnb, bạn nên xác định bạn muốn người dùng hành xử như thế nào khi sử dụng ứng dụng của mình, vì vậy nếu

bạn đang xây dựng một ứng dụng tin tức có nghĩa là đọc chủ động có ý thức phải không

hội đồng bình luận đang hoạt động, bạn nên xác định điều đó thật tốt và vì vậy nếu bạn không xác định rằng bạn có thể

xây dựng thứ gì đó không dính và có lẽ bạn biết bạn sẽ có những người dùng đang giảm dần

khá nhanh và nó không đáng phải không, vì vậy hãy chắc chắn rằng bạn thực sự xác định những gì các nhà hoạt động và giữ cho mình

số liệu đó, cái còn lại là phần cứng, nó lại rất giống với thương mại điện tử bởi vì tại

cuối ngày họ sẽ bán một thiết bị, vì vậy nếu nhóm Fitbit Pro Xiaomi của bạn, bạn biết rằng chúng tôi sẽ nói rằng bạn đang ở trong tim

xô như bạn có thể thấy đó là những nhận xét rất giống nhau khi bạn nhìn vào mức tăng trưởng hàng tháng của thành phần doanh thu hàng tháng

tỷ lệ bạn nhìn vào tỷ suất lợi nhuận gộp và thực sự cẩn thận hy vọng bạn sẽ kiếm được lợi nhuận ngay từ ngày đầu tiên và sau đó thanh toán kak

đó là chín mô hình kinh doanh và một điều cuối cùng mà tôi muốn để lại cho bạn trước khi tôi đặt ra các câu hỏi phổ biến

sai lầm rất phổ biến là bạn đã nghe điều này và có lẽ bạn đã đọc điều này trong rất nhiều blog về phí tra cứu

sang bên phải rất tốt nhưng biểu đồ tích lũy luôn ở bên phải không có bất kỳ bình luận nào

không có lý do nào trên thế giới để có một khoản phí tích lũy vì vậy tôi không biết một công ty nào ở quy mô cho thấy một

phí tích lũy vì vậy đừng lấy biểu đồ tích lũy thứ hai mà tôi đã thấy

không gắn nhãn trục y như tôi đã nói, bạn sẽ mở rộng quy mô ngay cả khi bạn đạt được năm hoặc bảy người dùng mà bạn biết nếu bạn

nếu bạn không biết nhãn trục y là gì và nếu biểu đồ trông giống như các thanh thẳng đứng thì điều đó không có nghĩa gì

thứ ba là thay đổi tỷ lệ trục Y, đây là điều tôi chưa bao giờ hiểu nhưng khá nhiều người trong số họ làm điều đó, bạn biết đấy x

trục bắt đầu từ 0 và trục y bắt đầu từ 50 chẳng hạn, những thứ đó không thực sự cho thấy bạn đang phát triển tốt như thế nào.

các vấn đề theo cách không có công ty khởi nghiệp YC nào có quyền đi thẳng vào bên phải không ai làm ngay cả những công ty thành công nhất

cũng không nên tôi nghĩ điều quan trọng nhất là phải thực sự đo lường trung thực và sửa chữa mọi thứ cho đúng, không sao đâu

đôi khi đi xuống và chúng tôi cũng thường nói không chỉ hiển thị biểu đồ phần trăm

điều rất quan trọng là bất cứ điều gì bạn đang đo lường liệu đó có phải là tổng doanh thu rời bỏ tăng trưởng hàng tháng hay không phải rõ ràng về

số tuyệt đối và tỷ lệ phần trăm so với số tuyệt đối

chúng tôi cũng biết bạn đã đăng bài chi tiết về số liệu khi tôi ở độ tuổi 16 Z nên có hai liên kết ở đó nếu có ai muốn

để xem xét nó nhưng ở giai đoạn của bạn chỉ có ba hoặc bốn số liệu quan trọng nếu có bất cứ điều gì

bạn đã lấy từ đây, hy vọng bạn phù hợp với một trong chín mô hình kinh doanh này, bạn có thể bắt đầu với hai hoặc ba mô hình trong số này

số liệu cho từng mô hình kinh doanh và bản thân điều đó sẽ là một khởi đầu tuyệt vời cho tất cả các bạn, cảm ơn bạn, vâng, vì vậy

câu hỏi đặt ra là liệu chúng ta có thể ánh xạ các đặt phòng vào kế toán dồn tích đúng không, tôi nghĩ vậy

ý tôi không phải là mục đích theo dõi lượt đặt trước so với doanh thu không phải từ quan điểm kế toán mà là từ

làm cách nào để bạn đánh giá hoạt động kinh doanh của mình có nghĩa là lượt đặt trước là doanh thu trong tương lai đúng không?

rằng tất cả những gì bạn đang nói là tôi đã ký hợp đồng bốn trăm nghìn đô la, tôi KHÔNG sẵn sàng ra mắt cho họ cho đến khi

hai tháng kể từ bây giờ nhưng bạn biết rằng đó là các đặt phòng trong tương lai vì tất cả đã được ký kết và khách hàng đã cam kết

làm việc với bạn nên bạn nói là trăm K rồi nhưng bạn không bắt đầu cung cấp dịch vụ cho đến hai tháng kể từ

bây giờ tức là không ghi nhận được doanh thu nên chỉ là biện pháp quản lý nội bộ doanh nghiệp thôi bạn biết không

rằng điều này đang được tiến hành, đây là nơi nguồn lực của nhóm tôi sẽ sử dụng nhưng nếu tôi muốn đạt được mục tiêu 200

K hết năm làm sao biết được có lẽ bạn cần đi tìm thêm 1 khách hàng nữa hoặc đẩy nhanh tiến độ tung hàng

dịch vụ của bạn rất có thể là trường hợp của bạn.

ra mắt nó vào ngày mai

chúng ta có thể chọn từ một vài thứ khác nhau trong chín ngành kinh doanh này

mô hình là có điều gì đó mà bạn đang đề xuất cho một doanh nghiệp cộng đồng

thu hút sớm trước khi bạn quyết định cấp độ kinh doanh, tôi nghĩ rằng câu hỏi

thực sự là những gì chúng ta nên theo dõi đối với hoạt động kinh doanh cộng đồng. Tôi đặt hoạt động kinh doanh cộng đồng cho dù mô hình kinh doanh của bạn có quảng cáo hay không trong

danh mục đó thực sự những gì bạn nên theo dõi là Jeff xác định người dùng đang hoạt động của bạn là ai và bạn muốn gì

người dùng để làm như vậy người dùng hoạt động hàng ngày và hoạt động hàng tháng và theo dõi hàng tuần như thế nào

Họ đang làm

[Âm nhạc]

vâng, bạn biết hầu hết các doanh nghiệp phát triển theo các mô hình kinh doanh khác nhau theo thời gian, điều quan trọng nhất là

trọng tâm ngắn hạn của bạn, vì vậy nếu ngắn hạn của bạn là trong một hoặc hai năm tới, đó là tìm kiếm sản phẩm

thị trường phù hợp với hoạt động kinh doanh giao dịch của bạn thì đó là lĩnh vực bạn muốn bắt đầu

[Âm nhạc]

[Âm nhạc] vâng hoàn toàn vì vậy câu hỏi là gì

chúng ta có nên nói chuyện với các nhà đầu tư ở giai đoạn này một cách thành thật mà nói, đặt cược chỉ vào hai hoặc ba điều mà bạn là người sáng lập

bạn có cái nhìn sâu sắc độc đáo nào mà bạn đang xây dựng cái này và đây có thể là một công ty lớn không và vì vậy đừng kết thúc

làm phức tạp điều này yeah câu hỏi rất tuyệt

về sự phấn khích một lần nữa như tôi đã nói, rất dễ bị cuốn vào những gì các nhà đầu tư muốn xem nhưng điều quan trọng nhất

điều quan trọng là bạn biết nhiều về doanh nghiệp hơn bất kỳ ai và vì vậy vấn đề là bạn nên theo dõi điều gì để đảm bảo

doanh nghiệp của bạn lành mạnh, vì vậy hai điều mà những người sáng lập bạn nên theo dõi từ rất sớm là đốt cháy ngay vì bạn đang

tiêu tiền mặt vì vậy bạn phải luôn biết đừng để hết tiền vì vậy không có lý do gì để hết tiền vì vậy

đảm bảo rằng bạn thực hiện P&L kỹ lưỡng để bạn có thể theo dõi khoản chi tiêu của mình và bạn biết rằng có đủ tiền trong

ngân hàng để ít nhất vận hành công ty trong sáu đến chín tháng nữa là nếu chúng tôi liên quan đến chi phí thì đó là tổng

ký quỹ đặc biệt nếu bạn thuộc danh mục kinh doanh liên quan đến thương mại điện tử hoặc người tiêu dùng thì họ sẽ trả tiền

chú ý, điều quan trọng đối với những người sáng lập là phải chú ý đến tỷ suất lợi nhuận gộp trên cơ sở giao dịch kém mà tôi đang thực hiện

tiền hay không bởi vì nếu bạn không kiếm được tiền thì đó là bạn biết không

có tầm nhìn khi nào bạn sẽ kiếm được tiền bởi vì nếu không thì bạn nên thực sự đặt câu hỏi liệu bạn có biết không

một doanh nghiệp sẽ được xây dựng nhưng tôi nghi ngờ rằng còn khá sớm phải không, đó là lý do tại sao tôi nói hãy tập trung vào việc thu hút người dùng và cách

bạn có kiếm tiền không, đó là bước đầu tiên và đối với doanh nghiệp, điều này có một mô hình

kiểu như nói tổ tiên.com nơi mọi người đăng ký họ nhận được báo cáo và

họ có thể muốn quay lại sau nếu không mua hàng vâng tôi nghĩ bạn

nên làm cả hai nhưng tôi sẽ ghi nhận doanh thu, đó chỉ là Đại lộ của họ trong tháng đó vì nó chỉ được mua với giá

tháng đó và sau đó bạn chỉ cần tìm hiểu xem Airbnb đã làm như thế nào, đó là hành vi mà bạn mong đợi họ làm với bạn

mong họ quay lại mỗi năm một lần nếu họ cũng vậy và bao nhiêu phần trăm trong số họ sẽ quay lại vâng, tôi sẽ xem phần này

địa điểm

[Âm nhạc]

vâng, câu hỏi rất hay và đây là lý do tại sao tôi đưa ra ví dụ về chủ nhà Airbnb đúng không

điều duy nhất mà tôi muốn nói rằng có lẽ quan trọng nhất là đo lường chi phí mua lại phải trả để mang lại

nhà cung cấp đó vì bạn biết ở hầu hết các thị trường, nó thực sự

khó có được phía cầu, đó là quyền của người dùng và nếu bạn có đủ

kinh doanh cho cung thì cung sẽ ở lại và đặc biệt là vào thời điểm này nữa

nếu bạn đã hết ba năm và bạn đã mở rộng quy mô và bạn có khoảng 20 30 triệu GMB thì câu trả lời cho câu hỏi của bạn là

khác ở điểm này, đó là làm thế nào để tôi có được cả hai bên một cách hữu cơ nhất có thể nếu bạn phải chi tiêu cho

bên cung cấp một chút không sao nhưng thỉnh thoảng hãy thử thử nghiệm nhưng khi bạn đang thử thử nghiệm nhiều nhất

điều quan trọng cần đo lường là chi phí mua lại phải trả của bạn là bao nhiêu bởi vì hy vọng rằng nó không quá nhiều đến mức bạn

sinh ra đã vượt quá giới hạn để đó là hai thứ thực sự

thích một ít mì, vậy khuyến nghị như chia nhỏ

các nhóm cá nhân trong giá rạp hát trong các doanh nghiệp nhất định và doanh nghiệp bạn

không thể thực sự bán hàng cho Facebook ngay từ ngày đầu tiên, làm thế nào chúng ta nên tập trung vào việc tiếp cận thị trường nếu chúng ta chỉ đi đến quy mô nhỏ

các nhóm bạn hầu như luôn bắt đầu với các nhóm nhỏ hoặc thử nghiệm, vì vậy khi bạn biết các công ty tập trung vào doanh nghiệp, bạn

thường bắt đầu với một phi công nhưng phi công có thể là một phi công sáu tháng hoặc nó có thể là một phi công ba tháng

trong những trường hợp đó, bạn không báo cáo chúng dưới dạng lượt đặt trước hoặc doanh thu mà bạn chỉ nói rằng đó là thử nghiệm khi kết thúc thử nghiệm mà chúng tôi truy cập

cho dù chúng tôi có thể có được một hợp đồng và khuôn mặt mà bạn thường tham gia, bạn sẽ

chỉ có một hoặc hai khách hàng trong vòng 12 đến 24 tháng thì không sao

bởi vì ACV nếu nó hoạt động thì hợp đồng hàng năm sẽ rất lớn và điều đó được mong đợi là tốt

chi phí mua lại khách hàng bằng 0, vì vậy hãy để tôi nói rằng đó là chi phí mua lại khách hàng tốt nhất, đặc biệt là tại

giai đoạn này bởi vì nếu bạn đã xây dựng thứ gì đó mà mọi người thực sự muốn thì bạn sẽ có được nó mà không tốn nhiều tiền đúng không

vì vậy ở giai đoạn này, nó chỉ bằng 0 khi bạn mở rộng quy mô, rõ ràng là không có chỗ

nhất thiết đó là câu trả lời đúng không phải là một số đô la tuyệt đối theo cách

bạn nhìn vào đó là bạn so sánh chi phí mua lại của mình với giá trị lâu dài của khách hàng, vì vậy nếu bạn có

khách hàng trong một năm trong mọi trường hợp, ví dụ: nếu mọi người nói có, bạn biết khách hàng này đã đặt hai lần với

tôi và nếu họ làm điều đó mỗi năm tôi kiếm được hàng trăm đô la từ họ thì bạn nói tôi

bạn có thể biết rằng bạn nên có khoảng cách gấp 5 lần để bạn sẵn sàng chi 20 đô la để có được nhưng ở giai đoạn này, câu trả lời là

số không

Bạn