Slides for CP4

1) Business forecast (2023-2025)

Các em sử dụng excel để xây dựng table dưới đây để dự phóng số liệu từ tháng 04/2023 đến hết 2025. 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 giới thiệu với các nhà cung cấp (nếu có)? Chi phí hoa hồng (nếu có)?

Tại mục expenses, trong năm 2023 các em cần đưa ra một số giả thuyết về con số lương, chi phí marketing, thuê nhà, .... và qua năm 2024 và 2025 thì các em cần xây dựng tỷ trọng kiểm soát các hạng mục marketing, salaries, etc ở mức nào là hợp lý?

Kết thúc 2025, các em cần tính ra 2 chỉ số cơ bản trong việc thực hiện 1 dự án là: NPV và IRR.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Apr 2023** | **May 2023** | **...........** | **Dec 2023** | **Total** |
| **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 (%)** |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Apr 2023** | **May 2023** | **...........** | **Dec 2023** | **Total** |
| **Monthly new users** |  |  |  |  |  |
| **Net accumulative users** |  |  |  |  |  |
| **Monthly fees/users** |  |  |  |  |  |
| **Monthly subscription revenue** |  |  |  |  |  |
| **Number of transactions** |  |  |  |  |  |
| **Monthly commission revenue** |  |  |  |  |  |
| **Other revenues (if any)** |  |  |  |  |  |
| **Total revenue** |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2023** | **2024** | **2025** |
| **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 (%)** |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2023** | **2024** | **2025** |
| **Monthly new users** |  |  |  |
| **Net accumulative users** |  |  |  |
| **Monthly fees/users** |  |  |  |
| **Monthly subscription revenue** |  |  |  |
| **Number of transactions** |  |  |  |
| **Monthly commission revenue** |  |  |  |
| **Other revenues (if any)** |  |  |  |
| **Total revenue** |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NPV** | 10% | ? |
| **IRR** | 10% | ? |

**2) Fund-raising**

Sau khi các em xây dựng xong bảng dự phóng đến năm 2025, 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?

Tóm tắt sơ một số vòng gọi vốn:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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 |