

1.0 ПРОДУКТЕ

Основной продукт - финансовый директор на аутсорсе.

Финансовый директор — один из высших руководящих лиц компании, ответственный за управление финансовыми потоками бизнеса, за финансовое планирование и отчётность.

Основные проблемы потенциальных клиентов:

- Не понятно, сколько зарабатывает компания, и зарабатывает ли вообще
- Бизнес плывет по течению без планов по прибыли
- Управленец не знает, сколько можно вытащить денег из бизнеса и его не убить
- Компания периодически попадает в кассовые разрывы
- Управленец не видит точек роста компании
- Компания теряет деньги и никто не знает, на чем

Какие задачи решит финдиректор?

- Проведет аудит и разберется в делах компании
- Создаст систему финансового управления на основе цифр
- Обучит управленцев и команду основам учета
- Организует и возьмет под контроль ежемесячную аналитику и финансовое планирование

Результаты работы финдиректора

- В начале каждого месяца у руководителя на столе отчет о состоянии компании на основе управленческого учета
- Финансовые данные собираются без прямого участия руководства. А их точность контролирует финдиректор
- Компания защищена от кассовых разрывов и идет к своей цели. Финдиректор строит финансовую модель, ведет платежный календарь
- Руководство регулярно получает дивиденды и не боится вогнать компанию в минус
- В компании управленческие решения принимаются на основе цифр и статистики

ФИНВЕД

Как осуществляется работа?

Вся работа делится на 2 последовательных блока - внедрение учета и его ведение.

Сперва к проекту прикрепляется финдиректор. Он проводит аудит, вникает в ситуацию, знакомится с сотрудниками, изучает существующие отчеты, и затем составляет дорожную карту, где на основе общей обстановки прописывает порядок работ, примерные сроки внедрения инструментов, ответственных и так далее.

По этой дорожной карте осуществляется работа, она является как бы паспортом проекта. Все происходит дистанционно, информацию фин. дир как правило запрашивает у ответственных - у бухгалтера, ассистентов - собственников/управленцев трогаем по минимуму, у них другие задачи есть. Раз в неделю контрольная встреча, где фин. дир показывает и объясняет результаты, обучает управленцев.

Внедрение занимает от 2-х месяцев и более, в зависимости от ниши компании, ее текущих оборотов, существующих бизнес-процессов, вовлеченности руководства и сотрудников и так далее.

После внедрения финдир презентует результаты, составляет управленческую политику (систему регламентов, по которым в дальнейшем осуществляется составление отчетов в автоматическом варианте).

Затем начинается работа на ежемесячной основе - этап ведения. Фин. дир контролирует своевременность и точность информации в отчетах, проводит аналитику, предлагает управленческие решения, занимается планированием: начиная от финансовой модели и до бюджетирования. Собственно, то, что приносит деньги.

Для обоих этапов обязательно наличие в компании ответственных лиц, которые будут заниматься непосредственным внедрением/сбором отчетов. Как правило это ассистенты/бухгалтера-операционисты. Если таких нет - мы помогаем найти и нанять сотрудника перед началом работ.

2. О КОМПАНИИ

История компании

Финвед появился в конце зимы 2020 года, и изначально назывался EBITDA, в честь одного из важнейших показателей в управленческом учете.

Переименоваться заставил занятый товарный знак.

Основатель - Максим Логвинович, руководитель и предприниматель. С 2016 года был основателем и собственником 4 компаний в разных нишах, начиная от товарного бизнеса и заканчивая студией йоги в Москве.

В каждом из проектов сталкивался с необходимостью принимать взвешенные решения на основе реальных показателей бизнеса, поэтому самостоятельно погружался в тему управленческого учета, разбирался с понятиями, строил профессиональные отчеты и финансовые модели. Решил прививать это и в компании других людей, самостоятельно и некоммерчески оцифровав более 10 компаний за второе полугодие 2019 года. И уже после этого внедрение управленческого учета превратилось в бизнес.

Наша миссия

Привить руководителям компаний культуру принятия правильных управленческих решений на основе цифр. Делать ведение бизнеса прозрачным и понятным.

Наше позиционирование

Для основного продукта мы ориентированы на компании с оборотом от 1 млн. руб. в месяц. На этом уровне компании уже нужен в команду профильный специалист по финансам, который сможет упорядочить внутренние процессы и помогать структуре расти.

Кому точно будем полезны:

- Компании с оборотом от 1 млн руб. в месяц (*если меньше - там еще практически нечего считать и оптимизировать в большом масштабе*)
- Уже есть отдел продаж и деньги поступают системно (*без системного поступления денежных потоков в компании так же нечего считать и оптимизировать*)
- Собственник и сотрудники заинтересованы во внедрении учета (*без прямой заинтересованности и саботаже со стороны сотрудников заниматься учетом невозможно*)

ФИНВЕД

Чем мы привлекательны для клиентов?

- работу ведут профессиональные финансовые директора со стажем работы на этой позиции или позиции финансового менеджера от 5 лет
- мы ратуем за сервис - с каждым клиентом ведется плотная коммуникация в рабочем чате, все непонятные моменты разжевываются и пережевываются, финдиректор выступает заодно и учителем по всему, что касается управления корпоративными финансами
- мы оказываем комплексную услугу по цене примерно на 20% ниже, чем у основных конкурентов, потому что не делаем наценку за бренд и узнаваемость
- нанять специалиста на аутсорс дешевле, чем иметь его в штате - средняя зарплата финансового директора начинается от 100 тысяч в месяц, в то время как мы предлагаем его в среднем по стоимости в 2 раза дешевле
- мы предпочитаем работать в долгую, поэтому, начиная работать с финдиректором, клиент может быть уверен, что произойдет полное погружение в проект
- система гарантий - если клиента что-то не устраивает в течение первого месяца работы, то он может заменить финдиректора или получить полный возврат средств
- вся работа ведется дистанционно, нет лишних затрат времени и денег на содержание специалиста оффлайн

3. ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ

Выявление потребности - это обозначение того, для чего вообще клиенту нужен финансовый директор.

Потребность бывает скрытой и явной.

Явная потребность - это то, что озвучивает клиент.

Например: клиенту нужен финдиректор, чтобы оцифровать компанию и научиться планировать денежные потоки

Скрытая потребность - это то, какую задачу с помощью продукта нужно решить.

Например: с помощью финансового директора он сможет увеличить дивидендную базу и повысить личный доход

Явную потребность клиент озвучивает сам.

Скрытую - менеджер выявляет для себя в разговоре.

Отличие классификации от выявления потребности:

Классификация нужна для понимания деталей заказа, а выявление потребности - на выявление психопортрета клиента.

Пример классификации:

- Сколько у вас счетов и юридических лиц для настройки учета? (ниша - управленческий учет)
- Какой у вас размер ноги? (ниша - магазин обуви)
- Сколько кв. м. у вас квартира? (ниша - ремонт квартир)

Пример выявления потребности:

- Зачем вам финансовый директор? Какую задачу он должен решить? К каким результатам вы стремитесь?
- Какую обувь хотите? где будете ходить?
- Какой ремонт хотите?

Как выявлять потребность в разговоре:

- Открытыми вопросами
- Углублением в разговор
- Поддерживать разговор с клиентом, давать ему поговорить

4. БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ И ЭТАПЫ ПРОДАЖ

При продаже основного продукта с потенциальным клиентом осуществляется 2 касания - обработка входящей заявки с сайта и консультация. Обработка входящей заявки осуществляется менеджером по продажам, консультация как правило либо финансовым директором, либо "специалистом по продукту" (тоже менеджером по продажам).

Этапы работы со входящей заявкой:

- приветствие
- сбор первичной информации
- выявление потребности
- закрытие на консультацию

Приветствие

Добрый день (утро, вечер)! «Имя клиента»? *(дать ответить)*

(Корпоративное приветствие)

Меня зовут «Ваше имя», компания Финвед. Вы у нас на сайте заявку оставили. Правильно понимаю, что актуальна консультация с финансовым директором? *(дать ответить)*

Супер. Для того чтобы нам вас правильно проконсультировать и вообще понять, подходим ли мы друг другу, я сейчас задам несколько уточняющих вопросов, а затем наметим удобные дату и время для консультации.

Хорошо? *(дать ответить)*

Сбор первичной информации

1. «Имя клиента», расскажите, чем занимается Ваша компания? *(дать ответить)*

2. А какие сейчас средние обороты в месяц? *(дать ответить)*

3. В компании уже ведется в какой-либо форме управленческий учет? *(дать ответить)* А бухгалтерский? Кто собирает данные?

ФИНВЕД

Выявление потребности

«Имя клиента», а какой запрос у вас основной, почему решили оставить свои контактные данные? Зачем нужен финдиректор? *(ждем ответа клиента)*

Я вас понял(-а), мы можем Вам помочь.

Закрытие на консультацию

Проговариваем клиенту дальнейшие шаги

«Имя клиента», записал(-а) информацию, передам специалисту по продукту для подготовки к консультации.

Сама встреча пройдет в Zoom, по времени рассчитывайте в районе 30-45 минут. Скажите, будет удобно, если поставлю консультацию на *(дата и время)*?

Да: Отлично. Записал(-а). Мы вам напомним о встрече за час до нее в мессенджере. Телеграм или Ватсап по этому номеру удобно? *(дать ответить)* Хорошо.

Задаем клиенту уточняющий вопрос, все ли клиенту понятно: «У Вас остались ещё вопросы?»

Конец беседы: Поздравляю, что обратились к нам. Всего доброго!

Этапы консультации

- приветствие
- точка А
- точка Б
- блок рекомендаций
- презентация продукта
- отработка возражений
- закрытие на сделку

ФИНВЕД

Приветствие

«Имя клиента», добрый день (утро, вечер)! *(дождаться, когда с Вами поздороваются)*

Слышно-видно хорошо?

Да: Замечательно.

(В начале консультации важно растопить лед – это может быть шутка или разговоры о погоде. На стадии знакомства, задайте собеседнику несколько расслабляющих вопросов)

Переход к консультации => подготавливающая связка:

Отлично! Можем начинать!

Прежде, чем приступим, я задам Вам несколько вопросов, чтобы лучше понять, чем я могу помочь, а в конце нашей встречи – Вы зададите мне свои вопросы, если они останутся.

Вы не против? *(дать ответить)*

Точка А

Расскажите Вашу текущую ситуацию и в чем состоит проблема *(дать ответить)*

(Внимательно слушайте, что человек САМ РАССКАЖЕТ о своих проблемах. После этого, мы задаем наводящие вопросы. Эти вопросы усилят боль, и клиент поймет, что его проблема больше, чем он думает)

- Что именно не получается, в чем сложности?

- Что случится, если оставить все так, как есть?

(Задаем вопросы, вызывающие и проявляющие скрытые боли)

- Ну сейчас вы обратились, потому что уже необходимость созрела, так?

(Когда клиент сам поведаст о собственных проблемах, ваша задача – донести до клиента цену его бездействия)

ФИНВЕД

Точка Б

Какие результаты вы рассматриваете? На каком временном интервале?
(ждем ответа)

(Здесь клиент начнет рассказывать, что он хочет получить. А вам важно понять, что на самом деле за этим стоит.)

Как по-вашему - какой инструмент из сферы финансового учета вам сейчас поможет больше всего для того, чтобы прийти к этому результату? *(успешно масштабироваться/выйти из кассового разрыва/другое, исходя из боли)*
Вам сейчас важнее четко видеть эффективность своих сотрудников, или понимать, сколько прибыли приносит каждый филиал? *(или другое, исходя из боли. Раскрываем предыдущий вопрос)*

А как вы видите свои бизнес-процессы в плане управления финансов к этому времени? *(ждем ответа)*

Раскрываем, если отвечает не так/не понял: Ну, планируете дальше собирать и анализировать данные самостоятельно/с ассистентом, или у вас уже будет система учета финансов с регламентами и финансовый директор, который будет все контролировать и вести аналитику?

Блок рекомендаций

Ну что ж, отлично, давайте поработаем. В целом я понял проблему и запрос, сейчас озвучу решения, которые вижу сам, потом сможете задать вопросы и решим по формату дальнейшего взаимодействия. Хорошо?

Хорошо: *(Далее, вы начинаете предлагать ему варианты и заручаться его подтверждением этих вариантов.)*

1. Вам нужно внедрить ... , тогда вы сможете ... и Как считаете, будет полезно? *(заручаемся подтверждением после каждой рекомендации).*
2. Если сделаете ... , то получится ... и будет Решит проблему?
3. И тогда вы сможете приступить к ... , что в итоге позволит ... и принесет Круто?

Как вы думаете, приблизят все эти рекомендации вас к поставленной цели?
(ждем ответа)

ФИНВЕД

Презентация продукта

Используем динамическую презентацию.

Динамическая презентация - это презентация решения проблемы клиента, исходя из его потребности.

Отличие динамической презентации от обычной в том, что динамическая - основывается на болях и потребности конкретного клиента.

Для одних клиентов важно, что мы даем гарантию на свою работу.

Для других - что делаем быстро.

Для третьих - что недорого.

Суть динамической презентации в том, чтобы дать именно те выгоды, которые нужны данному клиенту

Проводим презентацию голосом и с помощью готовой презентации услуги (прилагается в материалах). Ориентируемся на текст ниже.

«Имя клиента», как вы уже знаете (*можно с улыбкой, чтобы разбавить обстановку*), мы занимаемся внедрением и ведением системы управленческого учета. Собственно, и работа делится на 2 больших блока - внедрение и ведение.

Сперва мы прикрепляем к вам финансового директора (все наши фин. директора - это специалисты с высшим экономическим образованием и опытом работы фин. диром или фин. менеджером в других компаниях не менее 5 лет), он проводит аудит, чтобы уже более подробно понять вашу текущую ситуацию, познакомиться с сотрудниками, изучить существующие отчеты, и затем составляет дорожную карту, где на основе вашей обстановки прописывает порядок работы, примерные сроки внедрения инструментов, ответственных и так далее. И уже по этой дорожной карте осуществляется работа. Все происходит дистанционно, информацию фин. дир как правило запрашивает у ответственных - у бухгалтера, ассистентов - вас как собственников/управленцев трогаем по минимуму, у вас другие задачи есть. Раз в неделю только с вами контрольная встреча, где фин. дир показывает и объясняет результаты, вас обучает. По итогам внедрения будет рабочая система управленческого учета и регулярный сбор корректных данных в отчеты.

ФИНВЕД

Затем уже ведем вас на ежемесячной основе - фин. дир контролирует своевременность и точность информации в отчетах, проводит аналитику, предлагает управленческие решения, занимается планированием: начиная от финансовой модели и до бюджетирования. Собственно, то, что приносит деньги.

По срокам - внедрение обычно занимает от 2 до 5 месяцев, в вашем случае, думаю, управимся за *(называем срок)*.

Для вас стоимость работ по внедрению составит:

(называем стоимость) - если оплачивать ежемесячно, и

(называем стоимость) - если оплатить сразу за все время, получается дешевле.

Стоимость ежемесячного ведения компании фин. диром - *(называем стоимость)*

(вопрос без паузы) -> Напомните, в каком городе компания находится? *(дать ответить)*

После ответа: Замечательно, сможем вам подобрать фин. дира из вашего часового пояса.

(вопрос без паузы) -> Что вообще скажете по предложению? Все ли понятно?

(дать ответить) -> По стоимости все устраивает?

Отработка возражений

Я подумаю

- Понимаю, всегда надо подумать. Смотрите, чтобы у вас была возможность сперва поближе познакомиться с нами и нашим форматом работы, можем сперва отдельно оформить проведение аудита фин. директором, он стоит *(назвать сумму)*. Фин. дир изучит вашу отчетность, ответственных лиц, составит дорожную карту и потом на встрече лично объяснит порядок работы, тогда уже решите, стартуем или нет. Что скажете?

- «Имя клиента», а в целом подходит / нравится предложение, или есть моменты, которые смущают? Детали нужно обдумать, а в целом – как Вам?

(Иногда клиент может сказать другое возражение, за которое мы и зацепимся. Например, дорого или нет денег.)

ФИНВЕД

Дорого

- Могу предложить вам рассрочку от банка на полгода, без процентов. Тогда в месяц выйдет всего по (*цена в месяц с рассрочкой*). Тогда устроит?

- Хотя у нас это и стоит (*цена*), сейчас на рынке можно найти и за 20.000 руб, на прошлой неделе мне клиенты говорили, что им предлагали за 15.000 руб. При этом у нас этот продукт покупают ежемесячно в среднем по 5 новых компаний, а еще 5 продляют. Если бы можно было на рынке найти тоже самое, но дешевле, у нас бы никто не покупал. Значит, есть какая-то разница по качеству услуги - как считаете?

Нет денег

- У нас есть рассрочка платежа от банка на полгода без процентов. Так что если сейчас у вас денег нет, это не мешает начать сотрудничество.

- Редко бывают ситуации, что денег нет вообще. Вы же оплачиваете аренду, электроэнергию, питание, транспорт и другие оперативные расходы. Вопрос в том, что денег у вас ограничено. Давайте определим, насколько выгодно сейчас их вкладывать в это проект.

Я вам перезвоню

- Дело в том, что у нас многоканальный телефон, вы можете попасть на другого сотрудника, поэтому будет лучше, если я вас сам(-а) перезвоню.

Когда вам перезвонить?

Закрытие на сделку

Если в итоге все ок: Супер! Тогда поступим следующим образом:

1. Я сейчас создам рабочий чат в телеграме (вам же там удобно?), добавлю туда вас и вскоре вашего финансового директора.
2. Вы скинете туда реквизиты компании.
3. Затем я готовлю договор и выставляю счет на оплату
4. И после проведем первую контрольную встречу с вашим фин. директором

Задаем клиенту уточняющий вопрос, все ли клиенту понятно: «У Вас остались ещё вопросы?»

Хорошо: Поздравляю, скоро у вас будет порядок. Жду реквизитов тогда. Всего доброго!

ФИНВЕД

После получения реквизитов компании менеджер составляет договор по выданному шаблону (в приложениях) и отправляет его на сверку Заказчику. Работа менеджера заканчивается на подписании договора обеими сторонами.

5. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Источники заявок и наши площадки

На данный момент основной источник целевых заявок - посадочная страница на основной продукт (<https://финвед.рф>) и контекстная реклама в Яндексе.

Помимо этого, у компании есть свой инстаграм-аккаунт (<https://instagram.com/finvedfinance>), который по состоянию на 30.04.2021 находится на стадии раскрутки и наполнения контентом. Позднее планируется запуск таргетированной рекламы.

Страница на vc.ru, где выкладываются экспертные статьи компании - <https://vc.ru/u/670055-ebitda>

Значительную долю заявок приносят рекомендации старых клиентов.

Основные конкуренты

Нескучные финансы - главный конкурент, по модели которого развиваемся мы сами. Основатели - Александр Афанасьев и Сергей Краснов. Основана в январе 2017 года, за 4 года работы компания вышла на обороты в 13 миллионов рублей в месяц и стала главной на рынке управленческого учета для микро-, малого и среднего бизнеса.

Финолог, Финтабло, ПланФакт, Adesk и прочие - сервисы для ведения управленческого учета, некоторые из них предоставляют финансовых менеджеров в помощь для внедрения. Являются косвенными конкурентами, поскольку предоставляют лишь инструмент, но не специалиста.