РИСКИ ПОД КОНТРОЛЕМ — РОСТ ВОЗМОЖЕН

Разбор рисков и логики модели

Какие риски существуют в товарной модели, как мы их видим, ограничиваем и включаем в управленческие решения.



Рыночные риски

- Изменение спроса и потребительских предпочтений
- Рост конкуренции
- Ценовые колебания и давление на маржу
- Появление заменителей

АНАЛИЗИРУЕМ РЫНОК И ДЕЙСТВУЕМ ЗАРАНЕЕ

Операционные риски

- Проблемы с поставками и логистикой
- Задержки на складах и сбои в доступности
- Брак и качество товаров
- Зависимость от подрядчиков и сервисных партнёров

СТРОИМ НАДЁЖНЫЕ ПРОЦЕССЫ

Финансовые риски

- Валютные колебания и рост себестоимости
- Заморозка оборотного капитала в товаре
- Снижение оборачиваемости
- Непредвиденные расходы и давление на прибыль

СЧИТАЕМ, ПРОГНОЗИРУЕМ, СОХРАНЯЕМ УСТОЙЧИВОСТЬ

Управленческая логика и действия по снижению риска

- Раннее выявление и количественная оценка
- Лимиты и контрольные показатели
- Сценарное планирование
- Оперативная реакция и корректировка стратегии

ПРЕВРАЩАЕМ РИСКИ В УПРАВЛЯЕМЫЕ РЕШЕНИЯ

Больше ясности.
Больше устойчивости.
Больше возможностей.

Разбор рисков и логики модели

Короткий документ для тех, кто хочет понять, как здесь работают деньги, где есть риск и что важно до входа.

Без юридического перегруза. Без обещаний. Только логика, риски и то, что действительно важно понять до входа.

Введение

Это не продающий буклет и не попытка убедить любой ценой. Это короткий документ, который помогает спокойно понять: как устроена модель, где в ней есть рабочие риски, какие сигналы считаются тревожными и на что стоит смотреть до входа.

1. Что это за модель

• Клиент финансирует запуск и товарный цикл своего кабинета, а команда берет на себя подбор товара, запуск, аналитику, карточки, рекламу, контроль показателей и регулярную отчетность.

• Это не депозит и не обещание фиксированного процента. Это управляемая бизнес-модель в реальном секторе.

• Задача клиента - зайти в понятную систему. Задача команды - управлять процессом, цифрами и корректировками.

2. Как здесь работает цикл денег

• На старте оплачивается пакет запуска 300 000 руб. Далее поэтапно оплачиваются: закуп товарной партии, сертификация при необходимости, белая доставка и фулфилмент.

• До старта продаж обычно проходит около 3 месяцев: подбор товара, закуп, логистика, фулфилмент, распределение по складам.

• После старта продаж клиент получает ежемесячный отчет и принимает решение: выводить деньги или делать реинвест.

3. Как считается чистая прибыль

• Прибыль считается не по ощущению и не по поступлениям на счет в отрыве от цикла.

• В модели учитываются: выручка периода, расходы площадки, себестоимость, налог и чистая прибыль.

• В себестоимость входят: закуп у фабрики, белая доставка, таможня, страховка, сертификация и фулфилмент.

• После вычета всех расходов получается чистая прибыль, которая делится между сторонами по согласованной модели.

4. Где здесь есть реальные риски

• Риск площадки: маркетплейс может менять комиссии, правила и внутреннюю экономику категорий.

• Рекламный риск: DRR может расти, реклама может уходить в перерасход, а экономика товара - ухудшаться.

• Логистический риск: задержка поставки или контейнера может привести к дефициту остатков и просадке результата.

• Товарный риск: часть товаров может не показать нужную экономику сразу и потребовать корректировок.

• Риск ожиданий: если воспринимать модель как депозит, нормальные рабочие колебания будут выглядеть как проблема модели.

5. Как команда управляет этими рисками

• Экономика считается по SKU и по партиям, а не по общей картинке 'вроде все нормально'.

• Команда контролирует ключевые показатели: ROI, DRR, оборачиваемость, остатки и динамику по товару.

• Если показатели выходят за рабочие рамки, принимаются конкретные решения: корректировка цены, пересборка карточки, изменение рекламы, замедление закупа или вывод товара из работы.

• Клиент получает прозрачную отчетность по выручке, расходам, себестоимости, налогу и чистой прибыли.

6. Что считается тревогой и что считается провалом

• Целевой ориентир по ROI партии - около 30 процентов; минимально допустимый уровень - около 15 процентов.

• Целевая оборачиваемость - около 60 дней; 90 дней и выше - уже красная зона.

• DRR оценивается по ценовым сегментам и всегда смотрится в связке с ROI, а не отдельно.

• Если товар 2-3 месяца подряд тянет минус и не удается вернуть приемлемый ROI, это считается провалом по товару и поводом вывести его из работы.

7. Как выглядит выход из модели

• Стандартный выход возможен после 6 месяцев или после 3-го закупа.

• Пакет запуска 300 000 руб. не возвращается: работа по запуску к этому моменту уже выполнена.

• Выход с доходом возможен, если товар распродается в рабочем темпе и модель идет по плану.

• Выход в ноль возможен, если товар реализуется без существенного дисконта или переносится внутри системы без заметной потери.

• Выход с минусом возможен при срочной распродаже с дисконтом по инициативе клиента.

8. Кому такая модель подходит, а кому нет

• Подходит тем, кто хочет размещать капитал в реальном секторе, но не хочет самостоятельно строить команду и вести ежедневную операционку.

• Подходит тем, кому важны прозрачность, отчетность, контроль и понятная логика работы денег.

• Не подходит тем, кто ждет гарантированной доходности, хочет сам лезть в каждый шаг или не готов к рабочему циклу модели.

Если после этого документа вам важно посмотреть на модель глубже, следующим шагом стоит запросить чек-лист из 12 вопросов перед входом и отдельно обсудить свою ситуацию на консультации.

Дисклеймер: материал не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Доходность не гарантируется. Любое решение требует самостоятельной оценки рисков.