



財務管理及商業決策模型

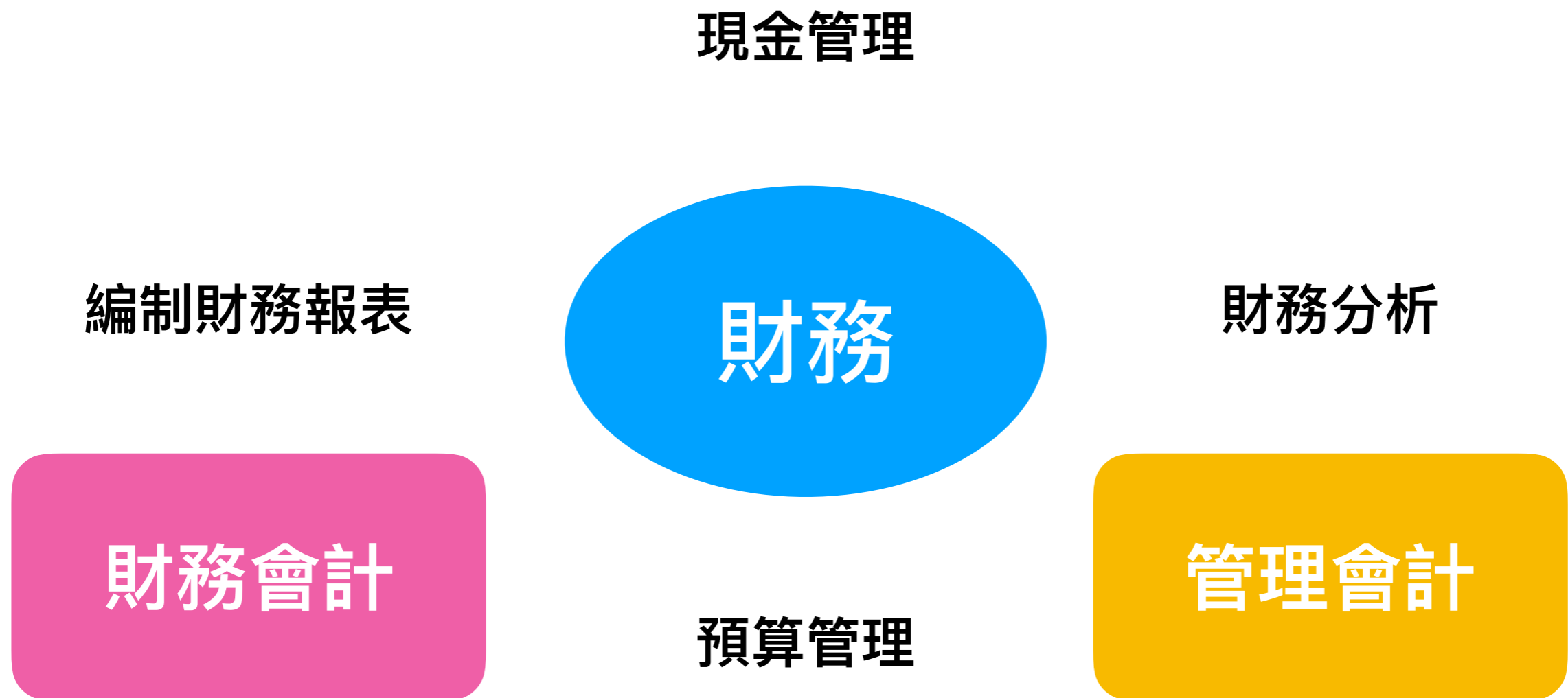
By Sam Tang

2019年6月29日

財務在團隊裡的角色



財務在團隊裡的角色



點定價？

我諗唔到賣乜好啱

賺幾多先夠？

點知自己嘅咪賣一個啱嘅價錢？

我入幾多貨好呀？

1. 行業分析

了解市場競爭及顧客需求

分析甚麼？

- 類目分析，有甚麼產品有強勁需求
- 競爭對手分析，e.g 價格，市場競爭情況

得出甚麼？

- 應該賣甚麼產品？
- 主流價格熱區
- 整體競爭情況

2. 產品分析

考量自身能力、條件及定位

分析甚麼？

- 預計入貨成本
- 競爭對手分析

得出甚麼？

- 計算自身盈利空間
- 產品目標價格及其競爭力

2. SWOT分析

	Helpful 對達成目標有幫助的 to achieving the objective	Harmful 對達成目標有害的 to achieving the objective
Internal 內部(組織) attributes of the organization	Strengths: 優勢	Weaknesses: 劣勢
External 外部(環境) attributes of the environment	Opportunities: 機會	Threats: 威脅

2. SWOT

黄酒行业的（SWOT）分析

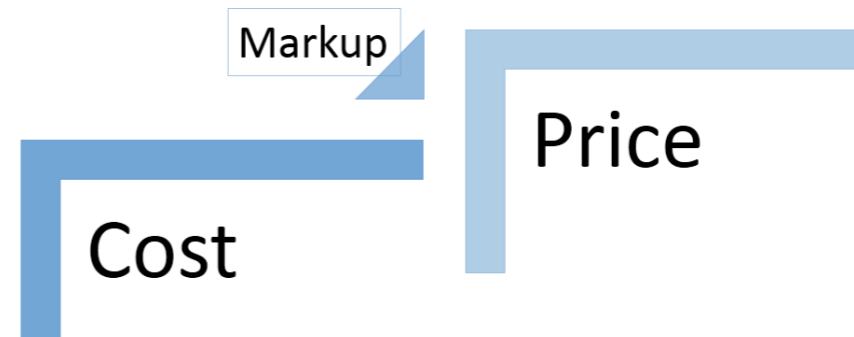
S	W
1、黄酒极具养生、保健价值 2、黄酒存在着巨大的市场 3、黄酒的文化源远流长 4、黄酒的地域壁垒虽然存在，但远远比不上其它酒类所面对的壁垒之森严	1、一、二级市场由强势品牌把控 2、各类没有品牌的小黄酒厂商不惜一切代价抢夺三级市场份额 3、规模效应弱，区域性消费强 4、技术含量低，行业标准落后
O	T
1、2002年起国家大力扶持黄酒产业，黄酒市场宏观环境良好。 2、完善的渠道帮助黄酒能迅速到达全国市场。 3、全国黄酒厂商开始共同挖掘黄酒市场的宝地。 4、营销提升品牌知名度	1、更多黄酒厂商进入全国市场，黄酒市场的竞争日趋激烈 2、广告主对黄酒广告的大量投入，导致成本增高，利润降低

2. 4Ps 營銷理論



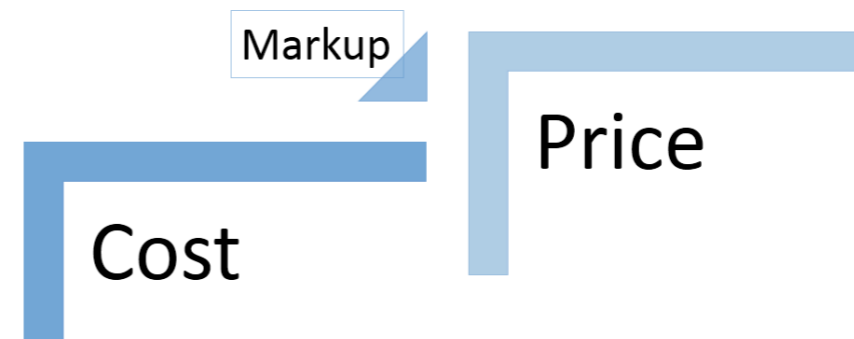
定價方式

1. 總成本加定成價法
(Cost-plus pricing strategy)



商品售價=完全成本× (1+加成率)

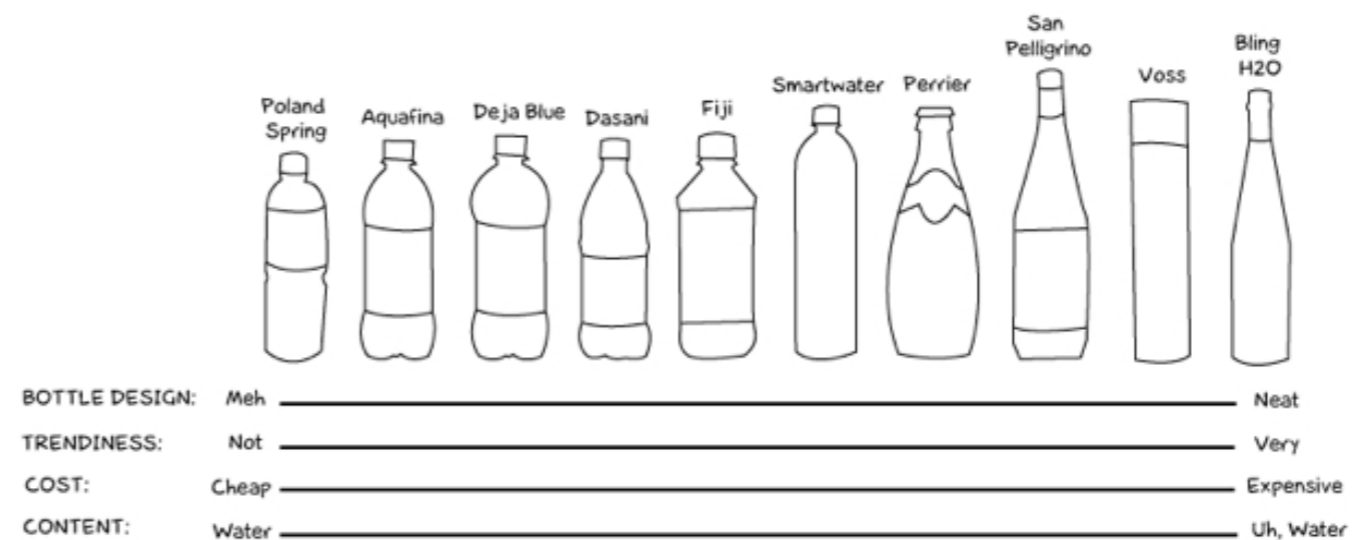
定價方式



1. 總成本加定成價法
(Cost-plus pricing strategy)

$$\text{商品售價} = \text{完全成本} \times (1 + \text{加成率})$$

2. 市場行情定價法
(Competitive pricing strategy)



Doghouse Diaries
"The cows are home...party's over."

簡單財務報表

		XYZ Corporation					
		Five Year Pro Forma Income Statement					
		<small>BUDGET OF MONTHLY CASH FLOW</small>			2000	2001	2002
		<small>Jan</small>	<small>Feb</small>	<small>12 month total</small>			
Sales					\$1,672,962.50	\$1,923,906.88	\$ 2,212,492.91
Cost of Goods Sold					\$ 635,725.75	\$ 731,084.61	\$ 840,747.30
Operating Income					\$1,037,236.75	\$1,192,822.26	\$ 1,371,745.60
Expenses							
Administrative					\$ 334,592.50	\$ 384,781.38	\$ 442,496.58
Marketing					\$ 418,240.63	\$ 480,976.72	\$ 553,123.23
Total Expenses		\$ 569,250.00	\$ 654,637.50		\$ 752,833.13	\$ 865,758.09	\$ 995,621.81
Earning Before Interest and Taxes		\$ 215,050.00	\$ 247,307.50		\$ 284,403.63	\$ 327,064.17	\$ 376,123.79
Taxes		\$ 77,418.00	\$ 89,030.70		\$ 102,385.31	\$ 117,743.10	\$ 135,404.57
Net Income		\$ 137,632.00	\$ 158,276.80		\$ 182,018.32	\$ 209,321.07	\$ 240,719.23

財務比率

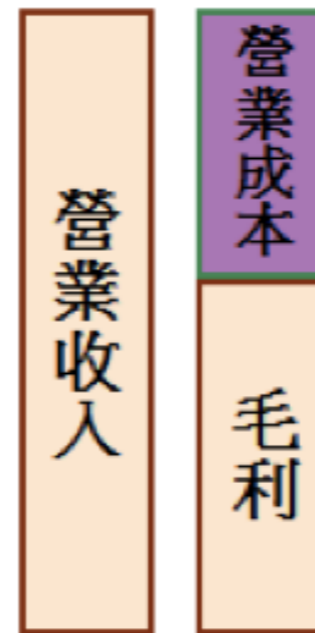
1. 毛利率
(Gross Profit Margin)



$$\text{毛利率} = \text{毛利} / \text{營收}$$

財務比率

1. 毛利率
(Gross Profit Margin)

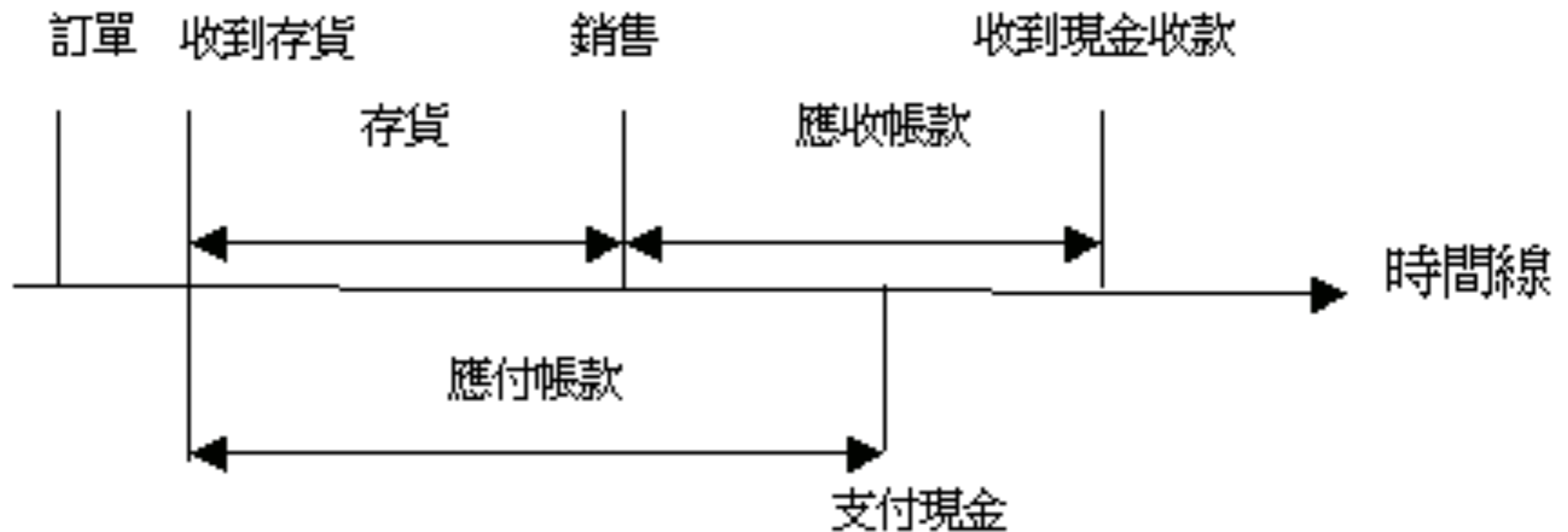


$$\text{毛利率} = \frac{\text{毛利}}{\text{營收}}$$

2. 股東權益報酬率
(Return on equity)

$$ROE = \frac{\text{淨利}}{\text{股東權益}}$$

簡單現金流管理



簡單現金流管理

Small Business Cash Budget

For the three months ending March 31, 200X

	January	February	March
Beginning Cash Balance	\$15,000	-\$13,500	\$20,000
Expected Cash Receipts:			
Cash sales	20,000	25,000	30,000
Collection of accounts receivable	45,000	55,000	70,000
Other income	0	0	5,000
Total Cash	\$80,000	\$66,500	\$125,000
Expected Cash Payments:			
Raw materials (or inventory)	50,000	11,000	5,000
Payroll	10,400	10,400	10,400
Other direct expenses	2,000	2,000	2,000
Advertising	10,000	0	0
Selling expenses	6,000	8,000	6,000
Administrative expenses	4,500	4,500	4,500
Plant and equipment expenditures	10,000	10,000	10,000
Other payments	600	600	600
Total Cash Expenses	\$93,500	\$46,500	\$38,500
Ending Cash Balance	-\$13,500*	\$20,000*	\$86,500

Q&A