

NTF Due Diligence Check List

Це зразок оцінки, яку повинні пройти компанії, подаючи заявки на інвестиції від **Nika Tech Family**.

БЛОК 1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Інформація про засновників бізнесу:
Коротка біографія
Посилання на профілі в LinkedIn

- Коротка історія компанії
- Поточне позиціонування
- Розмір компанії (кількість людей, рольовий розподіл)
- Спеціалізація бізнесу - ціннісна пропозиція для ринку
- В чому унікальність пропозиції, що виходить робити краще за інших?



БЛОК 2. РОЗВИТОК БІЗНЕСУ



- Канали збуту/лідгену (з описом, де який стейк)
- Дані по цінах/рейтах за кожним клієнтом
- Ціноутворення
- LTV клієнтів (з даними за кожним клієнтом)

БЛОК 3. АМБІЦІЇ

- Які амбіції в бізнеса?
- Які професійні амбіції у засновників?
- Які цілі (персональні та професійні) у засновника бізнесу?
- Що необхідно для реалізації амбіцій?
- Які проблеми є на даний момент для реалізації амбіцій?

БЛОК 4. ФІНАНСИ



— Оборот на місяць за останні 6 місяців

— Прибуток на місяць за останні 6 місяців

— Маржинальність по кожній бізнес моделі

— Які клієнти найбільш прибуткові і чому - коротко опишіть юніт економіку

— Система прогнозування та бюджетування

— Маржинальність бізнесу та цикл оборотності грошей

— Дебіторка на даний момент та принцип роботи з нею

— Яка стратегія реінвестування і виплати дивідендів

— Чи є стратегія на рік із фін моделлю та бюджетуванням?

— Яка система контролю фінансів?

БЛОК 5. КЛІЄНТСЬКА БАЗА

- Приклади клієнтів – компанії, сайти, інформація, середній чек
- Співвідношення в відсотках між постійними та разовими клієнтами (в кількості)
- Співвідношення в відсотках між постійними та разовими клієнтами (в обороті)
- Географія клієнтської бази - дійсна і бажана

БЛОК 6. ЮРИДИЧНА ЧАСТИНА

- Як структурована юридична частина
- Як структуровані фінансові потоки
- Чи є типові контракти, або підлаштовуєтесь під клієнта?

БЛОК 7. КАДРИ

- Яка плинність кадрів на даний момент?
- Які причини відтоку кадрів?
- Який темп найму на місяць?
- Який процент проходження випробувального терміну після найму?
- Як саме проходить онбординг у компанію? Онбординг у проект?



БЛОК 8. ОПЕРАЦІЙНА ЧАСТИНА

- Які інструменти використовуються для автоматизації процесів?
- Чи описані в компанії процеси? Які процеси описані?
- Як часто проводяться стратегічні сесії в бізнесі і хто бере в них участь?
- Чи є система KPI? Які KPI є в компанії? В яких ролей?
- Як приймаються важливі рішення? Чи робиться фін моделювання?



БЛОК 9. ВОРОНКА ПРОДАЖІВ

- Який розмір воронки на даний момент?
- Чи ведеться системна робота з воронкою? Як регулярно?
- З яких каналів поповнюється воронка?
- Який канал поповнення найбільш ROI-позитивний?
- Яка структура пресейл процесу – стадії, учасники, тривалість?
- Яке актуальне співвідношення перед та постоплат? Які цілі по цьому питанню?
- Які на даний момент є презентаційні/маркетингові матеріали?
- За яким комунікаційним каналом спілкування з клієнтами йде найбільше?
- Які платні активності (промо, спонсорінг статей, розсилка) давно хотілося провести, але відкладалося через брак бюджету?

