

Due Diligence агентства глазами  
продавца, покупателя,  
собственника и топ-менеджера

# Обо мне

**Александр Большов, CEO и основатель агентства SF.RU**

**SF.RU - 60 человек, 5 лет агентству, комплексный интернет-маркетинг, клиенты Holodilnik.ru, GeekBrains, Divan.ru, Лазурит**

## **Финансы**

К.э.н.,

4 года - практический опыт работы финансовым директором в digital компании,

участие в сделка M&A (digital агентство ТОП10),

due diligence (digital агентство ТОП10, один из крупнейших DIY порталов Байнет) и оценка бизнеса (divan.ru),

разработка финансовых моделей или систем управленческого учета более чем для 20 разных e-commerce проектов (в т.ч.

imarket.by, divan.ru, крупный производитель матрасов РФ, интернет-магазин велотренажеров и др.).

Автор курса “Управленческий учет в агентстве”, в рамках проекта “Я - агентство”


## **Digital-Маркетинг**

15 лет опыт работы в агентском бизнесе на руководящих позициях (директор по развитию, исполнительный, генеральный директор) - Интернет-агентство Registratura.ru, холдинг IconText Group, собственное агентство SF.RU (с 2015 года)

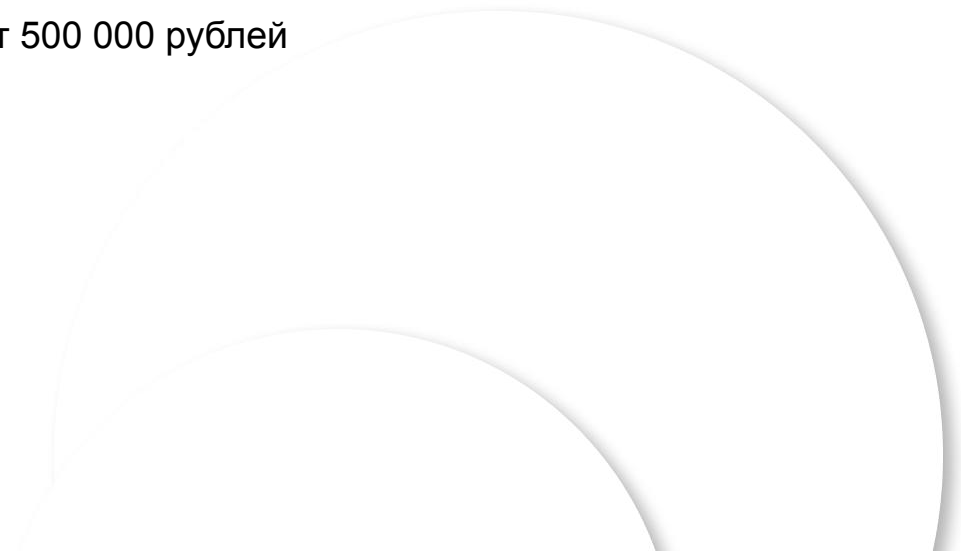
# Кейсы DD

1. Продажа агентства Registratura.ru холдингу IconText Group (RuNet Холдинг)  
Роль: финансовый директор, Сторона: Продавец
2. Покупка крупнейшего DIY портала в СНГ (NDA)  
Роль: аудитор, Сторона: Покупатель
3. Покупка Интернет-магазина мебели  
Роль: аудитор, Сторона: Покупатель
4. Покупка SMM-агентства  
Роль: собственник, Сторона: Покупатель

# Зачем проводить DD?

1. Оценить риски
  2. Подтвердить справедливость цены
  3. Поторговаться
- 

# Сколько стоит DD?


1. В юридических компаниях - от 100 000 рублей  
аудит по формальным признакам по чек-листу
  2. В средних аудиторских компаниях - от 500 000 рублей
  3. В BIG4 - от 3 000 000 рублей
- 

# Интересы


	<b>Покупатель</b>	<b>Продавец</b>
<b>Собственник</b>	Какие риски при покупке? Снизить цену	Сроки (как правило) Как продать выгоднее?
<b>Топ-менеджер</b>	Как этим управлять? Меньше геморроя	Сохранить или повысить свою позицию Зарекомендовать себя или вовремя уйти

# Кейс №1 Как продать агентство без управленческого учета?


Подсказать новость    Купить рекламу на Roem.ru    Factus – каталог веб-студий



Лайв Тайпинг  
Мобильные приложения  
Разработка  
Дизайн



Медиа    Госвებ    Инвестиции    Кадры    Кейсы    Нам пишут    Советы




**Выделенный сервер**  
Безлимитный трафик 1 Гбит/с

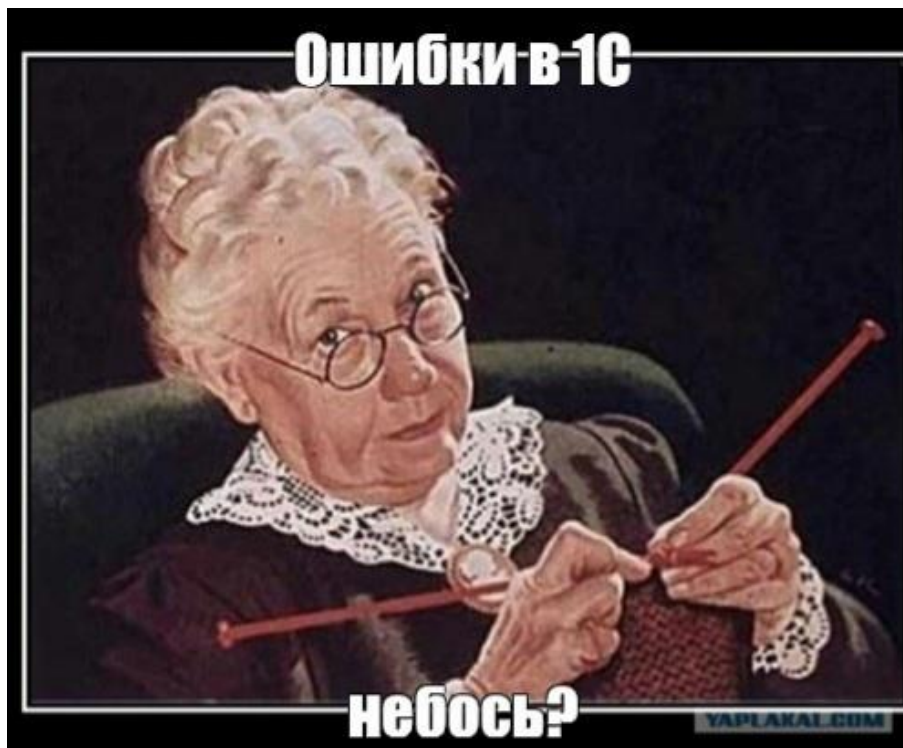
## iContext купил потенциального конкурента

25 июля 2008 в 13:18

Компания iContext объявила о покупке веб-разработчика [Registratura.ru](#), в котором iContext приобрел 51 процент за неназываемую сумму.



# Кейс №1 Как продать агентство без управленческого учета?





# Кейс №1 Как продать агентство без управленческого учета?

Что было:

- кассовая книга
- управленческий баланс (на коленке)

Чего не было:

- PL
- CashFlow
- Учетной системы для УУ

# Кейс №2 Почему мы отказались от покупки портала в 2019 по итогам DD

Что исследовали?

1. **Управленческую отчетность:**  
PL,  
динамику клиентской базы,  
структуру клиентского портфеля,  
управленческий баланс,  
cash flow

# Кейс №2 Почему мы отказались от покупки портала в 2019 по итогам DD

Что исследовали?

## **2. Официальная информация**

Бух и налоговая отчетность

Суды

Договора (в т.ч. трудовые договора)

# Кейс №2 Почему мы отказались от покупки портала в 2019 по итогам DD

Что исследовали?

## **3. Кадры**

интервью с топ-менеджерами, мидл-менеджерами, неформальными лидерами (по итогам 1 и 2й итерации)  
система мотивации ключевых сотрудников и сотрудников, работающих с клиентами

# Кейс №2 Почему мы отказались от покупки портала в 2019 по итогам DD

Что исследовали?

## **4. Маркетинг**

структура и динамика маркетингового бюджета,  
глубокий seo-аудит, прогноз динамики SEO трафика, интервью с SEO специалистом и разбор аудита  
анализ посетителей сайта

# Кейс №2 Почему мы отказались от покупки портала в 2019 по итогам DD

Что исследовали?

## **5. Процессы**

Оргструктура

Регламенты взаимодействия между горизонтальными элементами структуры

# Кейс №2 Почему мы отказались от покупки портала в 2019 по итогам DD

и почему..?

- риски сокращения клиентской базы (анализ структуры показал динамику к снижению по методу начисления, несмотря на рост по кассовому методу)

# Кейс №2 Почему мы отказались от покупки портала в 2019 по итогам DD

и почему..?

- основная ценность для покупателя - органический трафик проекта (цель - использование для своего проекта), при этом результат SEO аудита показал риски попадания под фильтр, а результаты интервью с SEO-специалистами - риски их ухода из проекта в течение полугода



# Кейс №2 Почему мы отказались от покупки портала в 2019 по итогам DD

и почему..?

- собственник не имел экспертизы в управлении агентским бизнесом, т.е. тем юнитом который генерил основной денежный поток на момент оценки

Кейс №3 Как в ходе DD удалось снизить цену на 2 млн рублей (15%) за счет одного факта



# Закон Эшби (необходимого разнообразия)

Управляющая система не может быть проще управляемой системы

A decorative graphic in the bottom right corner consisting of several overlapping, semi-transparent circles of varying shades of gray, creating a layered, organic shape.

# Методология проведения DD

