

# 商业计划书

Ethos Law

30 January 2020 6:42:51 AM



## 公司地址

532 Medrano Street, Melbourne  
City VIC 3000



## 邮箱

help@ethoslaw.com.au



## 网站

www.ethoslaw.com.au

# 目录

执行摘要	4
商业信息	7
市场计划	16
独特的销售主张	17
PESTEL	18
波特五力分	20
SWOT	21
风险评估	23
竞争对手分析	24
市场分割	26
运营	28
运营背景	29
例行程序	30
缺口分析	34
临界容量	36
财务	38
附录	99

# 执行摘要+

## 商业计划书的目的

该商业计划的目的是确保获得资金以购买现有的律师事务所，作为将 Ethos Law 从维多利亚州扩展到南澳的一种方法。CLA Lawyers 收购公司由两个管理合伙人，两个高级合伙人，一个初级合伙人和一名法律秘书组成。

## 背景

Ethos Law 是一家专门从事纠纷解决和民事诉讼的律师事务所。Ethos Law 是由 Sean Moran 和 Jodie Edmonds 于 1995 年成立，在过去的二十年中 Ethos Law 代表个人和组织应对了许多艰难的民权挑战。该公司重视帮助有需要的人，为正确的事情而奋斗。该公司对所有客户采取“不赢不收费”的宗旨，不仅如此，该公司还向那些无力负担维多利亚州法律代表费用的个人提供无偿法律援助。无偿服务的客户包括严重残疾者，慈善机构，社区和土著群体。

Ethos Law 的使命是为维多利亚州社区提供可负担的法律咨询和服务，以解决民权问题。公民权利适用于社会中的每个人，可以防止一些基于受保护特征的歧视。该企业的存在是为了支持社区，尤其是贫困社区的公共利益。商业案件的利润已被用于资助 8,000 多个原本就不会尝试的无偿案件。当企业由这个重要的“北极星”指导时，成功就随之而来。企业的愿景是最终将 50% 的资源专用于为处于不利地位的社区提供打折的法律服务。

## 价值主张

花在购买实践上的一美元通常会比花在广告上的一美元有更好的回报。通过收购南澳的律师事务所，Ethos Law 品牌将立即在现有的客户中得到认可。这创造了一个机会，可以将这些资源专用于为弱势群体提供优质的服务，远胜过还要在广告上花费额外的费用。

盈利模式是根据商定的价格和其他价值计费方法完成的。这是 Ethos Law 价值观哲学的一部分，为高级律师提供了更多可能影响其工作的商业决策的控制权。这是一种内部资源，可以为企业增值，因为拥有能力的员工将成为更好的领导者，决策者，并更有希望为客户做好事。

## 市场机会&规模

社会，经济和政治趋势是对市场有利的。法律是服务行业中使用最广泛的服务之一，这些服务在全球市场中的市场份额超过 40%。律师事务所也在其他服务供应商同行中创造了最高的收入。客户对产品的了解加深了市场的巨大变化。客户只是在提供建议，而是在寻求高质量的客户服务，与法律顾问的更多协作以及事务管理和定价的透明度。这些是 Ethos Law 的核心价值观，并且相信业务将在这些新条件下蓬勃发展。市场上最大的不利因素是技术进步，更多的是采用自由职业者提供法律服务的方法。随着这些进步，人们对网络安全和数据管理有了更多的了解。这些实践可以被企业采用，并将明确告知客户，以使他们放心。

## 管理团队

Sean Moran 和 Jodie Edmonds 一起在墨尔本大学学习，毕业后不久，他们于 1995 年联手成立了 Ethos Law。基于提供无障碍法律服务的理念，Ethos Law 已成为南澳法律援助的代名词之一。肖恩（Sean）和朱迪（Jodie）约 40% 的时间用于维多利亚州和南澳的业务发展，而其余时间则用于发展企业。

高级合伙人专注于开展法律工作，并在适当时承担行政职能。案件量是在整个团队中随机分配的，除非特定律师的专长强项可以有利于案件。例如，Alvin Chan 可以说一口流利的普通话，并可能作为双语律师提供更大的支持。收购完成后，CLA 律师事务所的管理合伙人将成为南澳 Ethos Law 法律实践旗帜下的高级合伙人。为了保持整体一致，以免给前任合伙人带来麻烦，所有高级合伙人都将被降级为初级合伙人。法律秘书将保持原状。

## 进入壁垒

市场竞争激烈，该州每个季度都有新的律师事务所出现。在市场泛滥的同时，市场参与者之间的差异也很明显，特别是考虑到律师专业领域的数量。其他类型的法律包括人身伤害法，雇佣法，家庭法，商业和金融法，移民法，房地产法，房东/房客法等。将市场细分为上述各个细分市场可以发现直接竞争者的数量少了一些。民法法是独一无二的，但是转换成本低，这意味着客户更有可能根据价格和价格来在律师之间进行转换。在这里，定价灵活性和透明度成为企业的一大优势。

## 财务与资金使用

Ethos Law 通过或有事项来赚取收入-也就是说，法律费用视案件的成功结果而定。这通常也被称为“不赢不收费”。该收入模型的一个重要方面是，公司必须专注于赢得大量补偿款，并降低准备和辩论案件的成本。在定价方面，Ethos Law 为客户提供了适合他们的灵活方法。基本报价取决于内部成本以及市场上其他企业的做法，但公司非常重视客户对我们服务的重视程度。这是通过与客户讨论计费偏好来证明价格的价值，透明度和可预测性来完成的。

通过对企业计划的审查，希望能够批准拨款从南澳大利亚收购 CLA 律师，以将 Ethos Law 业务扩展到澳大利亚两个州。这将使该企业能够在民权法律行业中发展，并提供更大的支持和获得法律服务的机会。

# 商业信息

## 一般信息

<div>企业项目名称</div> <div>Ethos Law</div>	<div>企业项目的周期阶段</div> <div>前期</div>
<div>主要活动</div> <div>Legal Services</div>	<div>企业登记号码</div> <div>75802432224</div>
<div>地址</div> <div>532 Medrano Street, Melbourne City VIC 3000</div>	
<div>邮递地址</div> <div>PO Box 571, Melbourne City VIC 3000</div>	
<div>网站</div> <div>www.ethoslaw.com.au</div>	<div>电子邮件</div> <div>help@ethoslaw.com.au</div>
<div>行业</div> <div>专业，科学和技术服务</div>	<div>子行业</div> <div>法律</div>
<div>在职员工人数</div> <div>1-20</div>	<div>预计年收入</div> <div>5 - 20 M</div>

# 管理架构

## 总体概述

Ethos Law 的使命是为维多利亚州社区提供可负担的法律咨询和服务，以解决民权问题。公民权利适用于社会中的每个人，可以防止基于受保护特征的歧视。该业务的存在是为了支持社区，尤其是贫困社区的公共利益。商业案件的利润已被用于资助 8,000 多个原本就不会尝试的无偿案件。当业务由这个重要的“北极星”指导时，成功就随之而来。企业的愿景是最终将 50% 的资源专用于为处于不利地位的社区提供打折的法律服务。

# 主要人员

Sean Moran

职位

Ethos Law 执行合伙人

资格

墨尔本法学学士学位（荣誉学位）， 墨尔本法学博士（JD）

摘要

Ethos Law 联合创始人

Jodie Edmonds

职位

Ethos Law 执行合伙人

资格

墨尔本大学法学学士（荣誉学位）， 墨尔本法学博士（JD）

摘要

Ethos Law 联合创始人

Chelsie Whyte

职位

Ethos Law 初级合伙人

资格

B 莫纳什大学法学学士（荣誉学位）， 迪肯大学法学硕士

摘要

Chelsie 在 Ethos Law 工作了 19 年，是 Ethos Law 的第一位员工





## Beau Preece

### 职位

Ethos Law 高级律师

### 资格

B 斯威本大学法学学士（荣誉学位）

### 摘要

Beau 在 EthosLaw 工作了 9 年

## Bianca Jensen

### 职位

Ethos Law 高级律师

### 资格

莫纳什大学法学学士（荣誉学位）

### 摘要

Bianca 在 Ethos Law 工作了 8 年

## Alvin Chan

### 职位

Ethos Law 高级律师

### 资格

斯威本大学法学学士（荣誉学位）

### 摘要

Alvin 在 Ethos Law 工作了 8 年

## Tiffany Kaur

### 职位

Ethos Law 初级助理

### 资格

墨尔本大学法学学士（荣誉学位）

### 摘要

Tiffany 在 Ethos Law 工作了 5 年

## Inez Lozano

### 职位

Ethos Law 律师助理

### 资格

格里菲斯大学法学学士（荣誉学位）

### 摘要

Inez 在 Ethos Law 工作了 3 年

## Angelina Carson

### 职位

CLA Lawyers 执行合伙人

### 资格

B 南澳大利亚大学法学学士（荣誉学位）

### 摘要

CLA Lawyers 联合创始人

## Jack Mann

### 职位

CLA Lawyers 执行合伙人

### 资格

弗里德斯大学法学学士（荣誉学位）

### 摘要

CLA Lawyers 联合

## Sarah Cao

### 职位

CLA Lawyers 高级律师

### 资格

弗里德斯大学法学学士（荣誉学位）

### 摘要

Sarah 在 CLA Lawyers 工作了 7 年

## Casper Lopez

### 职位

CLA Lawyers 高级助理

### 资格

弗里德斯大学法学学士（荣誉学位）

### 摘要

Casper 在 CLA Lawyers 工作了 6

**Zac Pittman**

**职位**

CLA Lawyers 法律秘书

**资格**

在读南澳大利亚大学法学（荣誉）学士学位

**摘要**

Zac 在 CLA Lawyers 工作了 5 年

# 商业模式

## 概述与愿景

Ethos Law 的使命是为维多利亚州社区提供可负担的法律咨询和服务，以解决民权问题。公民权利适用于社会中的每个人，可以防止基于受保护特征的歧视。该业务的存在是为了支持社区，尤其是贫困社区的公共利益。商业案件的利润已被用于资助 8,000 多个原本就不会尝试的无偿案件。当业务由这个重要的“北极星”指导时，成功就随之而来。企业的愿景是最终将 50% 的资源专用于为处于不利地位的社区提供打折的法律服务。

## 收益模式

Ethos Law 通过或有事项赚取收入-也就是说，法律费用根据案件的成功结果而定。这通常也被称为“不赢不收费”。该收入模型的一个重要方面是，公司必须专注于赢得大量追回款项，并降低准备和辩论案件的成本。在定价方面，Ethos Law 为客户提供了适合他们的灵活方法。基本报价取决于内部成本以及市场上其他企业的表现，但公司非常重视客户对我们服务的重视程度。这是通过与客户讨论计费偏好来证明价格的价值，透明度和可预测性来完成的。

## 价值主张-外部机会

花在购买练习上的一美元通常会比花在广告上的一美元有更好的回报。通过收购南澳大利亚律师事务所，Ethos Law 品牌将立即在现有客户中得到认可。它创造了一个机会，而不是在广告上花费额外的费用，而是将这些资源专用于为弱势群体提供优质的服务。

## 价值主张-内部资源

收入模型是根据商定的价格和其他价值计费方法完成的。这是 Ethos Law 理念的一部分，该思想为高级律师提供了更多控制可能影响其工作的商业决策的控制权。这是一种内部资源，可以为企业增加价值，因为拥有能力的员工将成为更好的领导者，决策者，并更有希望为客户做事。

## 增长机会

Ethos Law 存在的机会是目标市场和政府资金。通过在收入模型中提供灵活性，Ethos Law 已成为维多利亚州市场的创新者。相信这是南澳大利亚州的另一个机会。这种方法增强了员工的能力，并为客户提供了真正的价格透明性。没有隐藏的费用，诚实和合作的条件。关于政府资金，Ethos Law 有机会利用联邦政府资金，因为该企业提供的无偿服务正在为有需要的人提供支持。这将使公司能够雇用更多的律师来处理更多无偿案件。这为社区增加了价值，并且有许多与该愿景相匹配的赠款和资金机会。

## 资金运用

通过对该业务计划进行审查，希望能够批准拨款从南澳收购 CLA 律师，以将 Ethos Law 业务扩展到澳大利亚两个州。这将使该企业能够在民权法律行业中发展，并提供更大的支持和获得法律服务的机会。总体目标是在未来两年内能够帮助支持 15,000 个公益案件。

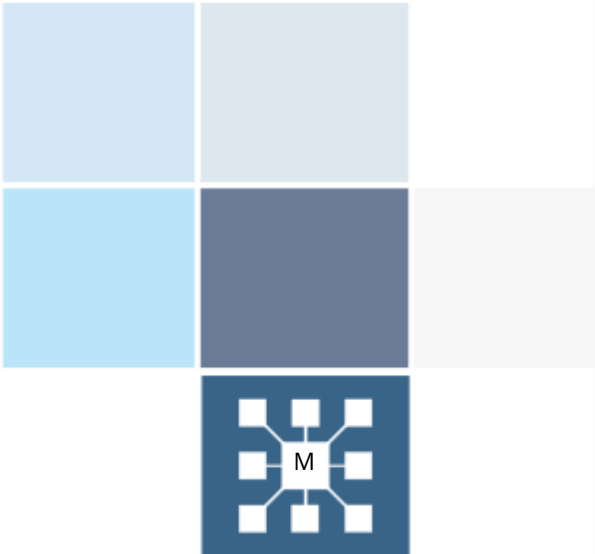
## 知识产权和其他无形资产

不适用

## 其他适用信息

# 市场分析

---



## 市场分析

### 独特的销售主张

独特的销售主张解释了您的业务或产品如何独特且优于竞争对手，以及市场中存在哪些未发现的机会。它已被划分为“市场机会”（可以是当前的或潜在的）和“市场解决方案”（可以是当前的或潜在的）。

### 市场机会

对于 Ethos Law 存在的市场机会如下：

- 目标市场：通过在收入模型中提供灵活性，Ethos Law 已成为维多利亚州市场的创新者。相信这是南澳的另一个机会。这种方法增强了员工的能力，并为客户提供了真正的价格透明性。没有隐藏的费用，诚实和合作的条件。
- 政府资金：由于该公司提供的无偿服务正在为有需要的人提供支持，因此 Ethos Law 有机会利用联邦政府的资金。这将使公司能够雇用更多的律师来处理更多无偿案件。这将为社区增加了价值，并且将有可能获得与该愿景相匹配的赠款和资金机会。

### 市场解决方案

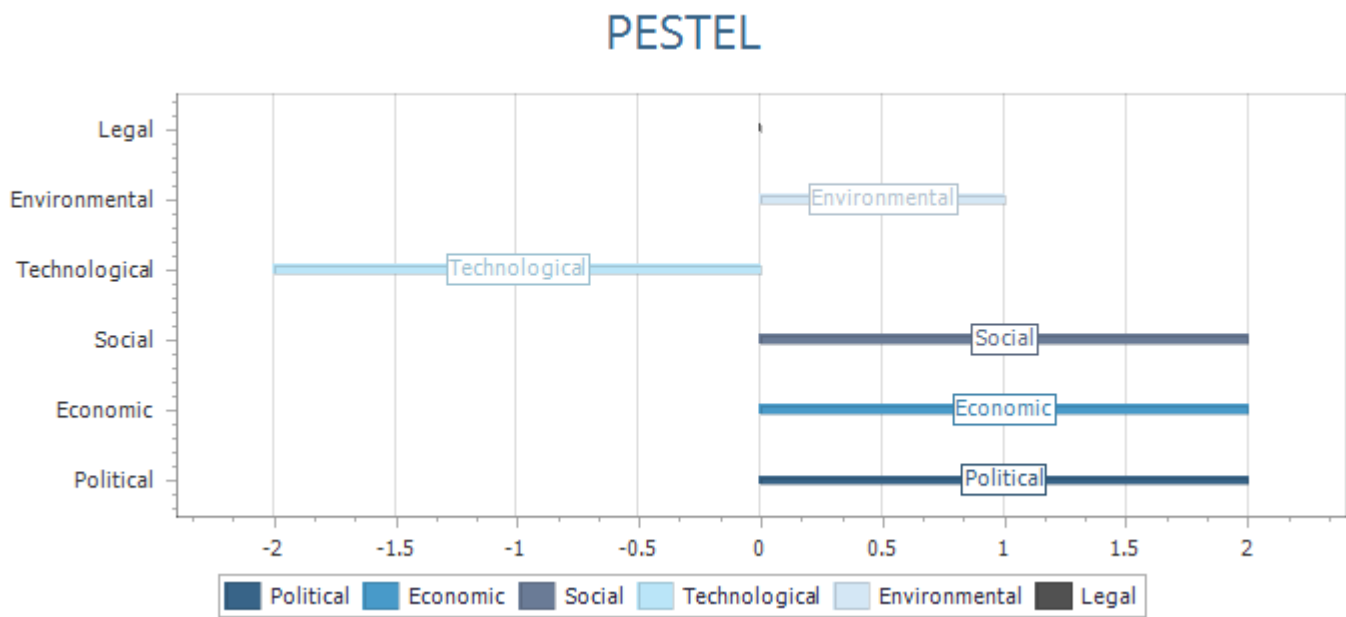
Ethos Law 独特的销售主张基于三个因素：

- 经验：肖恩（Sean）和朱迪（Jodie）从成立之初就致力于培养公司的道德精神，在整个维多利亚州建立了强大而值得信赖的声誉-尤其是向无法负担代表权的公众提供民法服务。此外，来自 CLA 律师事务所的 Angelina 和 Caspar 在南澳享有盛誉，这对潜在客户和维持现有客户非常有吸引力。
- 专业化：作为一家以捍卫人民免受民事诉讼为名的公司，Ethos Law 已成为该领域的专家。鉴于该公司的总体愿景是向弱势群体提供这些服务，这提供了一种理想的情况，因为相对于其他执业范围广泛的法律相关公司而言，凸显出本公司的知识基础以及经验相当丰富。
- 社会企业：最后，Ethos Law 以能够帮助无力捍卫自己的人而自豪。目前，公司的无偿工作仍占总工作量的 20%，总体目标是将工作量提高到 50%。这代表了一种社会企业的精神，将利润用于支持弱势群体。



# PESTEL 分析

+



## 政治因素

说明	影响
社会企业组织的政府补贴	正面的
政府对于无偿社会服务的支持	正面的

## 经济因素

说明	影响
从事零售市场工作（例如遗嘱，产权转让，家庭，人身伤害）的法律公司数量有所下降	未知的
集体诉讼由于其复杂而冗长的性质，通常具有很高的利润	正面的
律师事务所已经全球化以便向跨国公司提供法律服务	正面的

## 社会因素

说明	影响
法律服务分类	正面的
专业化是市场走向的方向，通才公司逐渐减少	正面的

## 科技因素

说明	影响
向中小型律师事务所提供科技平台的公司增多	负面的
由于科技技术使用的增加，网络安全和数据数据隐私越来越关键	负面的



## 环境因素

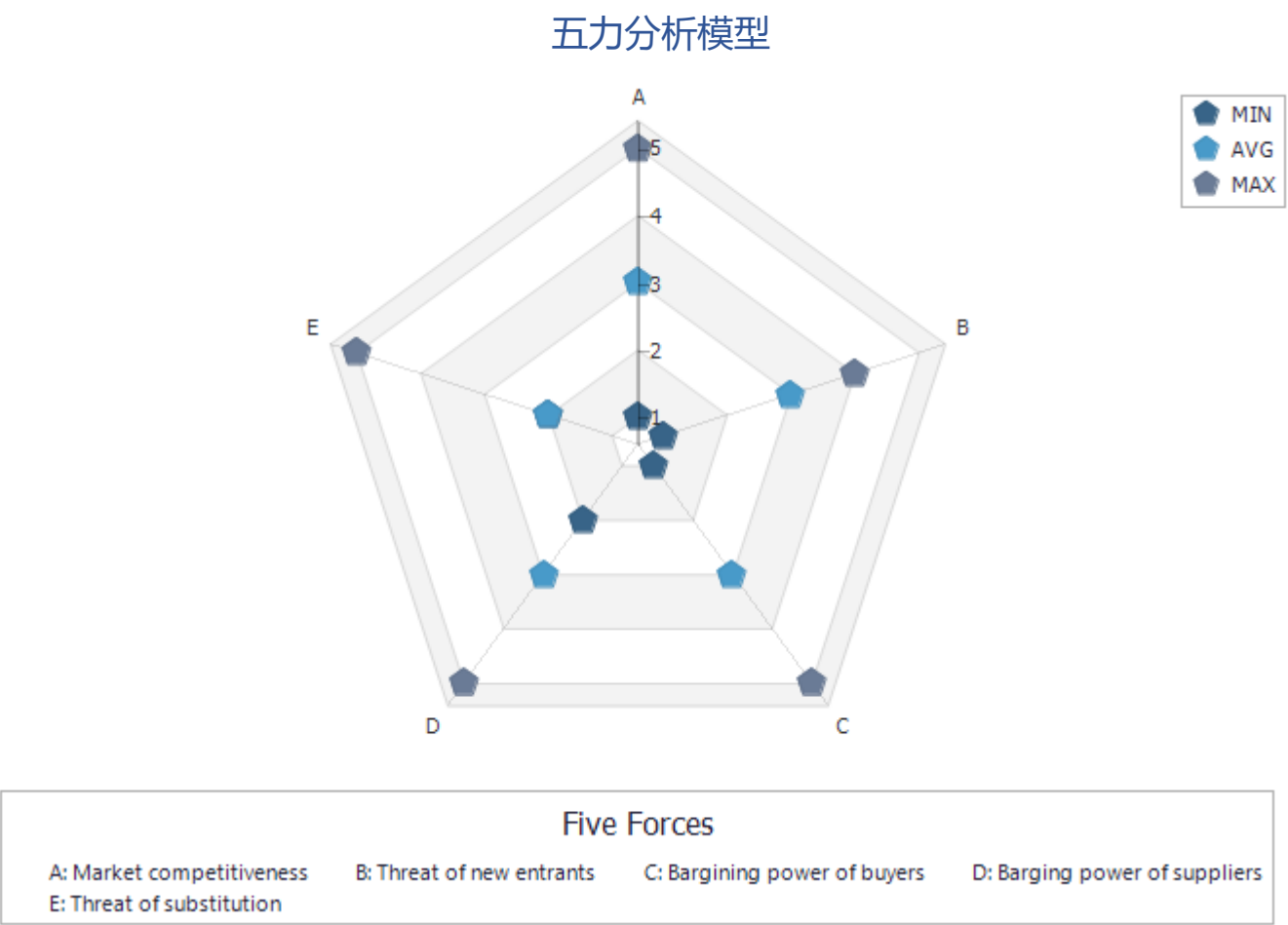
说明	影响
该因素社会责任与律师事务所相关很小，但有些因素可提高其声誉，比如：无纸化，无偿社会服务等	正面的

## 法律因素

说明	影响
各个法律行业有不同的注册方式和标准，大多数公司没有规模来实践多个法律领域	未知的

# 波特五力分析模型

波特的五力分析是一个框架，可以帮助分析特定行业内的竞争水平。在开始新业务或进入新行业时特别有用。根据此框架，竞争力不仅来自竞争者。相反，一个行业的竞争状况取决于五种基本力量：新进入者的威胁，供应商的议价能力，买主的议价能力，替代产品或服务的威胁以及现有的行业竞争能力。



## 分析详情

市场竞争激烈，该州每个季度都有新的律师事务所出现。在市场泛滥的同时，市场参与者之间的差异也很明显，特别是考虑到律师专业领域的数量。其他类型的法律服务包括人身伤害法，雇佣法，家庭法，商业和金融法，移民法，房地产法，房东/房客法等。将市场细分为上述各个具体市场可以发现直接竞争者的数量更少。民权法更是独一无二的，但是转换成本低，这意味着客户更有可能根据需求和价格来在律师之间进行转换。在这里，定价灵活性和透明度成为企业的一大优势。

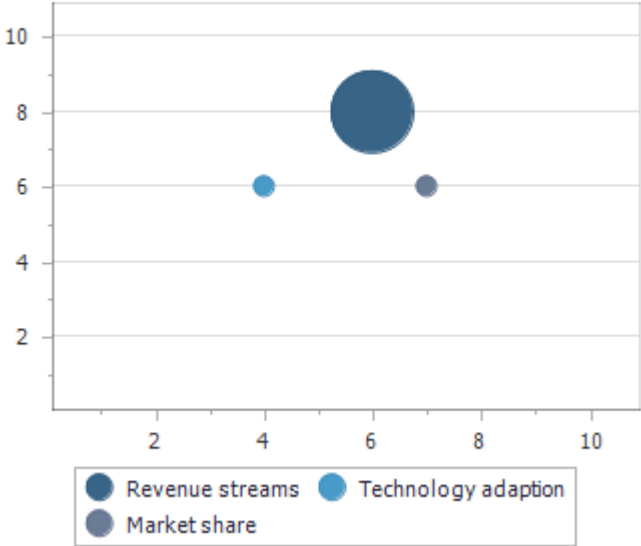
# SWOT 分析



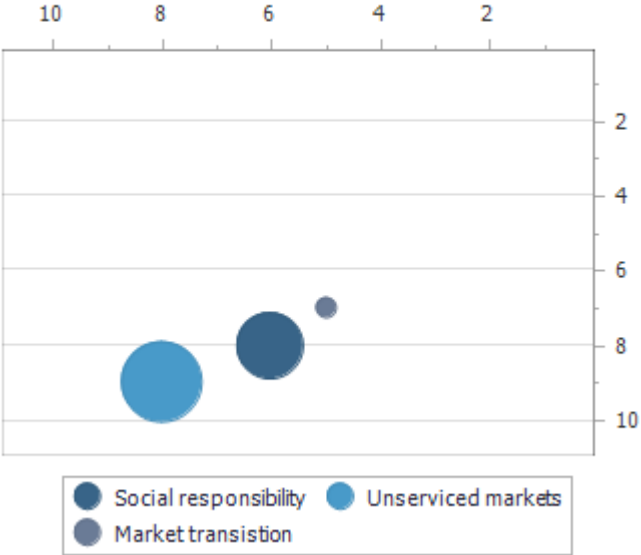
优势



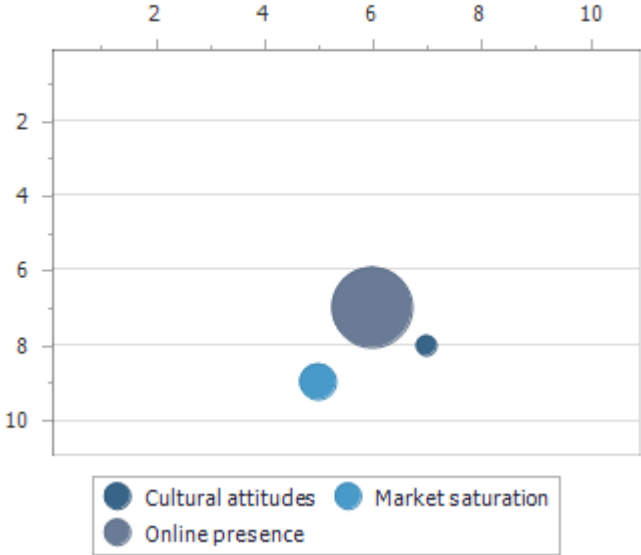
弱势



机会



威胁



## 分析详情

通过收购 CLA 律师，Ethos Law 的最大优势之一就是合作伙伴之间的关系非常牢固。这将确保 CLA 律师向 Ethos Law 的过渡将取得更大的成功，尤其是在管理合伙人继续担任该布冯业务的高级律师的情况下。



# SWOT 分析

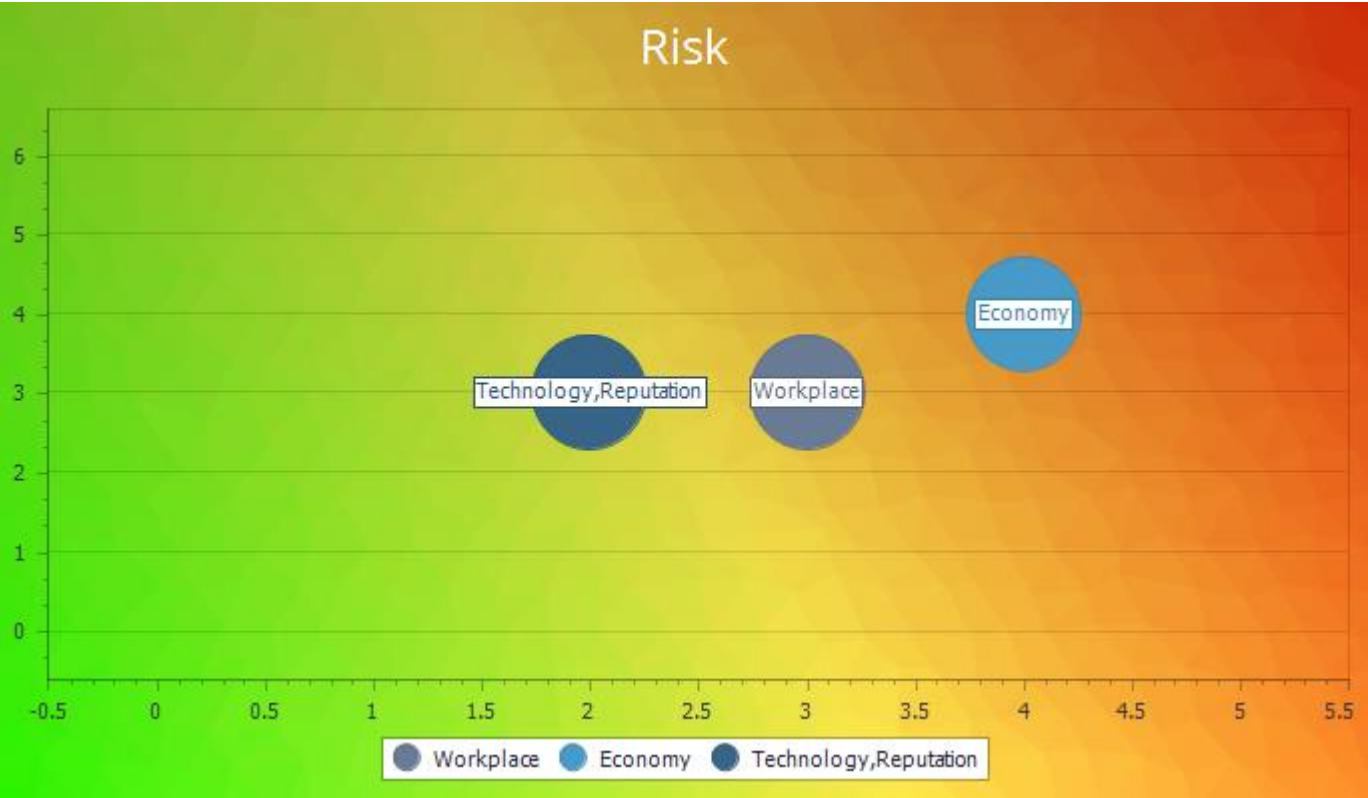


如前几节所述，Ethos 推出了针对技术进步是业务的弱点的举措。市场机会包括社会责任和无服务的市场 – 尤其是部分社区无法负担的法律服务。社会开始对回馈社区和道德精神给予更高的重视，Ethos Law 为公益事业贡献了 50% 的资源，这将是公司未来成功的基础。Ethos Law 为社区服务做出的贡献将其与其他竞争者区别开来。

# 风险评估



风险评估是识别和分析可能对关键业务计划或关键项目产生负面影响的潜在问题的过程，以帮助公司规避或减轻这些风险。



## 风险评估详情

潜在风险描述	可能性	影响程度
技术，信誉	3	2
经济	4	4
工作场所	3	3

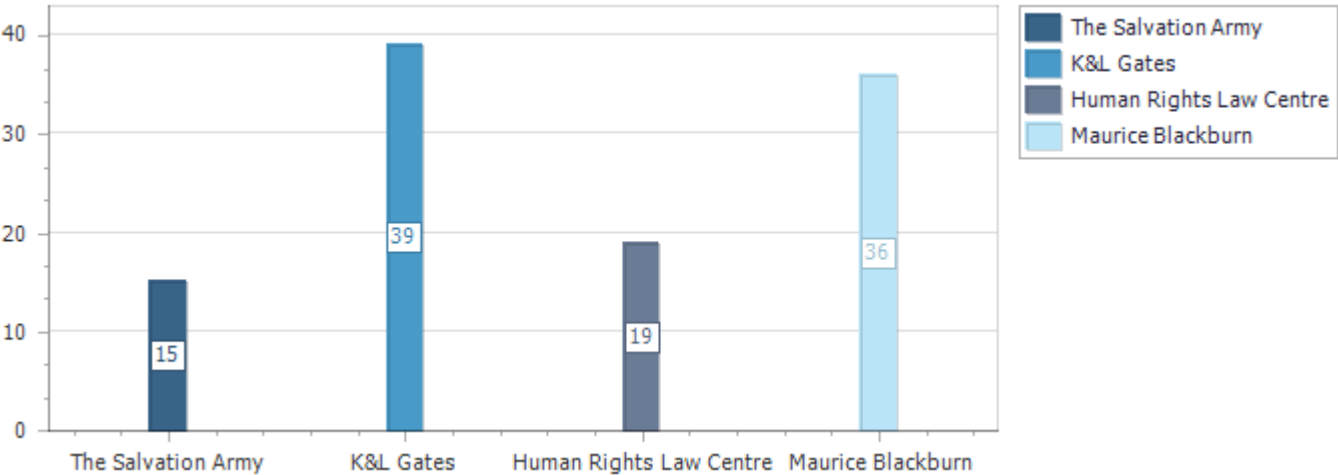
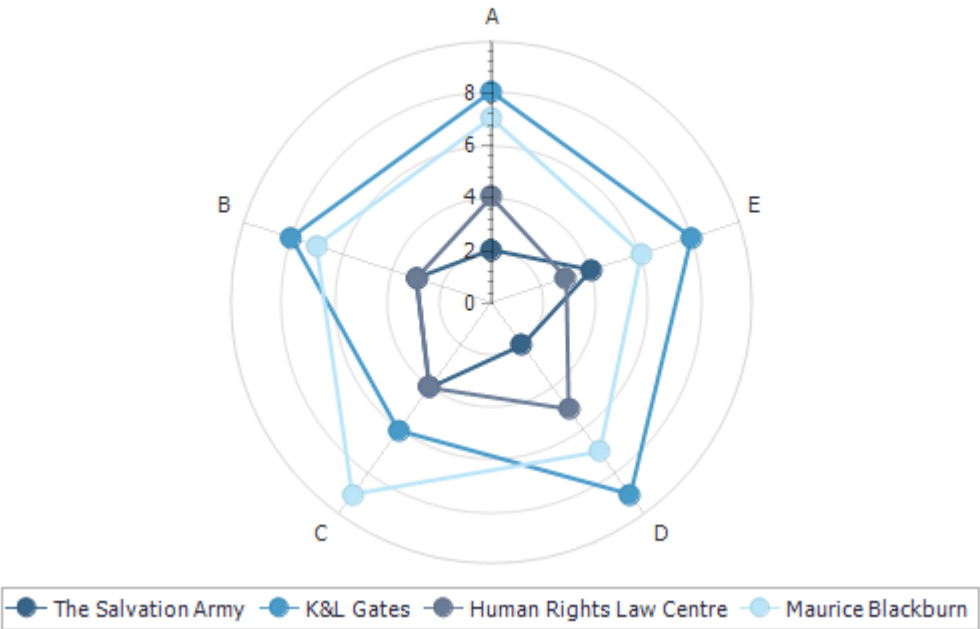
## 分析详情

当前的法律行业竞争气氛是许多科技中断和更加关注客户服务的直接结果。为了适应这种变化，律师事务所必须通过引入新产品，新服务，新流程或新策略来进行创新，以增加公司价值，同时降低成本，这对公司业务及其客户也变得至关重要。

# 竞争对手分析



竞争分析-属性等级



# 竞争对手分析

竞争对手 1					
The Salvation Army					
价格	质量	服务	范围	分销	总和
2	3	4	2	4	15

竞争对手 2					
K&L Gates					
价格	质量	服务	范围	分销	总和
8	8	6	9	8	39

竞争对手 3					
Human Rights Law Centre					
价格	质量	服务	范围	分销	总和
4	3	4	5	3	19

竞争对手 4					
Maurice Blackburn					
价格	质量	服务	范围	分销	总和
7	7	9	7	6	36

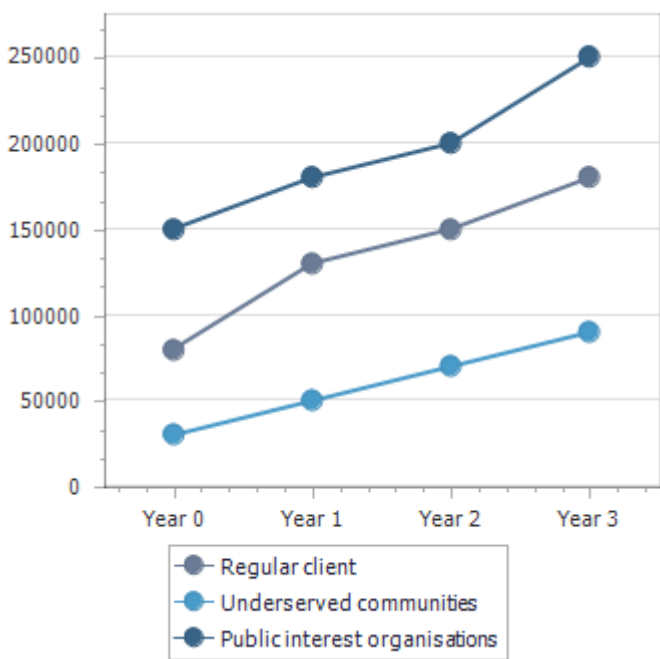
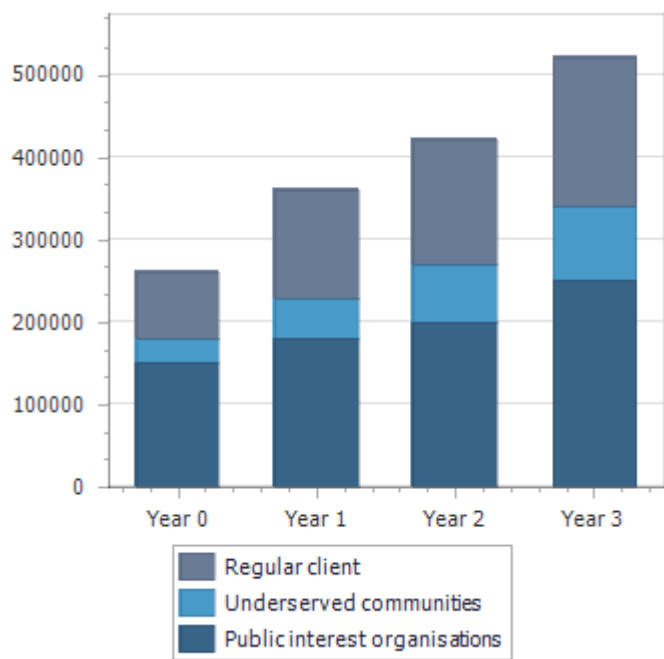
## 分析详情

其他行业的运营商已经扩大了其内部法律服务，从而加剧了竞争。例如，诸如 Salvos Legal Humanitarian（救世军的一个部门）之类的公司为无法获得法律援助或无法就其他事项提供适当服务的人们提供免费法律咨询。相比之下，莫里斯·布莱克本（Maurice Blackburn）和 K&L 盖茨（K&L Gates）等较大的律师事务所向其客户收取高昂的费用，同时为处境不利的社区提供“不赢不收费”服务。律师提供的这些费用协议是为保留客户的竞争中的独特卖点。不幸的是，由于有许多“不赢，不收费”的承诺，它们常常附带一长串条款和隐性费用。“不赢不收费”是 Ethos Law 的标准做法，为客户明确规定了费用，因此在整个过程中都实现了透明度。无偿客户也可以获得“不赢不收费”的权利，但是如果赢得了诉讼，他们的费用将大大降低。在市场上，Ethos Law 提供了一种独特的社会企业结构，使其与竞争对手区分开来。



# 市场细分

+



## 类型

B2B

## 子类型

公益组织

## 产品详情

## 细分策略

成本关注

## 广告策略

广告，公共关系，赞助

## 分销渠道

多渠道

## 营销风格

咨询销售，按需销售

## 价格定位

经济定价

**类型**

B2C

**子类型**

服务不足的社区

**产品详情****细分策略**

注重差异化

**广告策略**

个人销售

**分销渠道**

直销

**营销风格**

咨询销售，按需销售

**价格定位**

收支平衡定价

**类型**

B2C

**子类型**

普通客户

**产品详情****细分策略**

注重差异化

**广告策略**

直销，个人销售

**分销渠道**

直销

**营销风格**

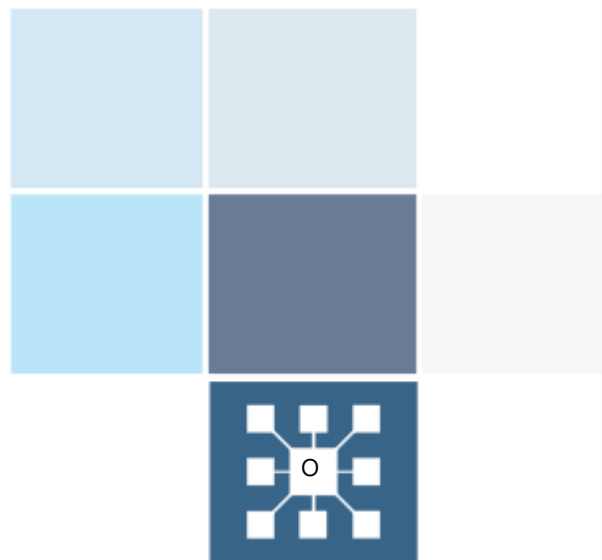
咨询销售，按需销售

**价格定位**

经济定价

# 运营方式

---



# 运营方式



以下概述了有关战略实施的大体评论。这可能包括已确定对企业成功运营至关重要的任何宗旨，目标和里程碑。

请在此处插入您的内容以完成运作部分。

# 例程序

已经确定了常规流程以有效发挥功能以实现运营目标。 在这些过程中，涉及执行的内容，时间，对象，地点，原因和方式。 任何没有建立程序的过程都应导致创建相关的资源建设计划，该计划在本报告的“关键成功能力”部分中进行了说明。

<div>标题</div> <div>财务报告</div>	<div>沟通</div> <div>会议</div>	<div>位置</div> <div>亲自</div>
<div>进度分析</div> <div>关于 KPL 的公开透明报告</div>		<div>频率</div> <div>季刊</div>
<div>目标措施</div> <div>团队成员之间高度开放</div>		<div>直接报告</div> <div>不适用</div>
		<div>负责人</div> <div>团员成员</div>
<div>可用程序</div> <div>没有</div>	<div>链接到程序</div>	

<b>标题</b>	<b>沟通</b>	<b>位置</b>
工资单	企业资源计划	线上
<b>进度分析</b>		<b>频率</b>
处理员工付款		半月刊
<b>目标措施</b>		<b>直接报告</b>
员工按时正确付款		不适用
		<b>负责人</b>
		外部簿记员
<b>可用程序</b>	<b>链接到程序</b>	
有		

## 人力资源

<b>标题</b>	<b>沟通</b>	<b>位置</b>
员工培训	亲自	线上
<b>进度分析</b>		<b>频率</b>
高技能的员工队伍将确保律师事务所保持竞争力，并使员工感到被奖赏		月刊
<b>目标措施</b>		<b>直接报告</b>
员工离职率低		不适用
		<b>负责人</b>
		管理合伙人
<b>可用程序</b>	<b>链接到程序</b>	
没有		

## 市场营销

### 标题

品牌意识

### 沟通

企业资源计划

### 位置

线上

### 进度分析

在企业的社会企业方面做广告，以在维多利亚州和南澳建立对 EthosLaw 的认识

### 频率

周刊

### 直接报告

常务董事

### 目标措施

参与社交媒体并增加销量

### 负责人

市场顾问

### 可用程序

没有

### 链接到程序

## 运作方式

### 标题

数据管理

### 沟通

企业资源计划

### 位置

线上

### 进度分析

确保客户数据安全并保护免受网络安全风险

### 频率

月刊

### 直接报告

不适用

### 目标措施

信息不乱

### 负责人

Chelsie Whyte

### 可用程序

有

### 链接到程序

**标题**

销售流程

**沟通**

亲自

**位置**

南澳或者维多利亚

**进度分析**

过渡到咨询方式销售方式，以确保客户听到

**频率**

每日

**直接报告**

不适用

**目标措施**

实现销售目标

**负责人**

管理合伙人

**可用程序**

有

**连接到程序**



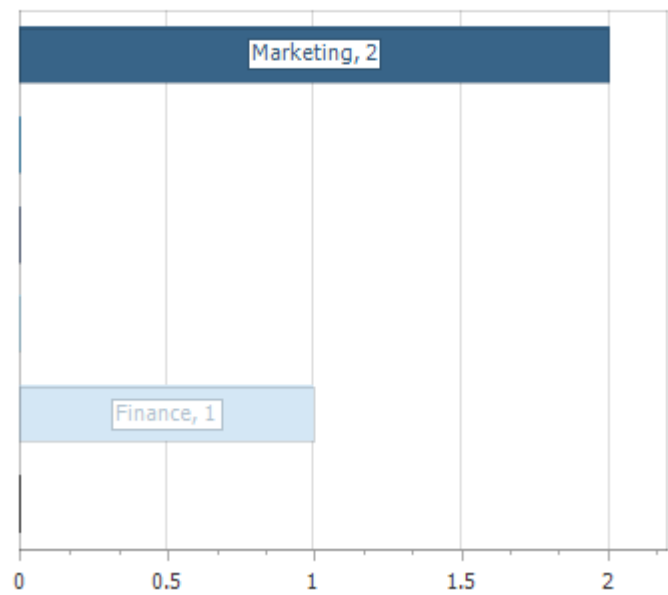
# 缺口分析

## 外部前景

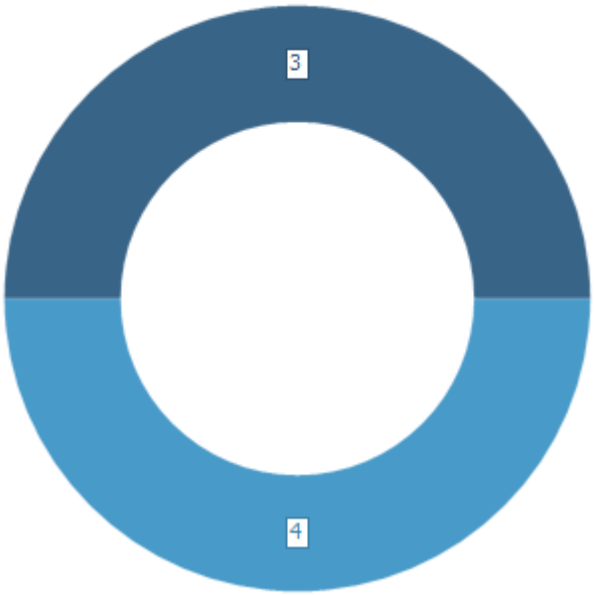
下面列出的外部前景是可能获得竞争优势的潜在市场进入机会。这些是通过市场研究和其他方法确定的，然后评估对机会实施有重大贡献的资源领域。排名代表着潜在影响的优先级如果执行的话。

优先等级	外部前景	所需资源范围
3	与非营利组织合作	5,1,
外部前景描述		
以折扣价为其成员或社区提供法律服务		
优先等级	外部前景	所需资源范围
4	社会企业	1,
外部前景描述		
明确将 Ethos Law 品牌打造成为社区做出贡献的社会企业律师事务所		

资源区域需求



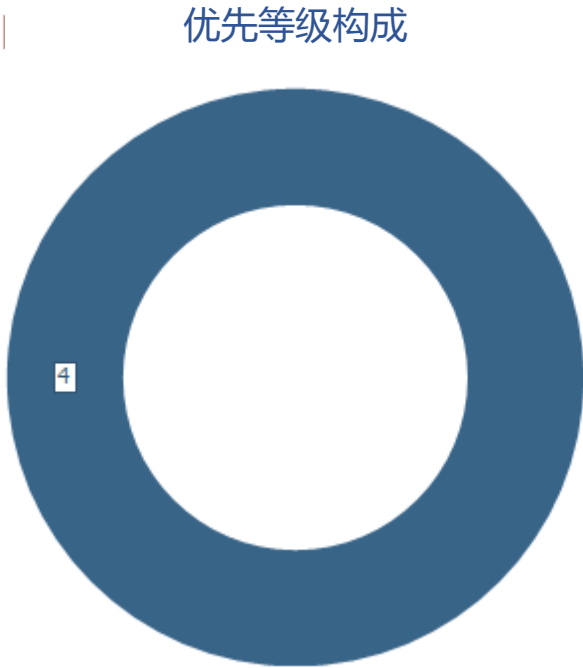
优先等级构成



# 内部资源

下面列出的是对资源/资产可用性中可能存在的任何多余容量的评估。 当前的市场状况可能未必需要利用过剩的产能 因此，逐步变更计划和影响等级的制定可以洞悉未来的市场准入准备情况

优先等级	内部资源标题	潜在的外部机会
4	额外人员	高级律师能够在市场上花费更多时间寻找潜在的客 户工作
内部资源描述		
能够在平台上放更多的人手来更快的扩张		



# 关键容量

关键容量解决了营销计划，关键成功因素以及外部和内部比较中已经确定的资源缺口。资源建设工作量不应大于总运营活动的 15%，以避免灾难性故障。

革新

标题		描述	
LawTech 应用程序		为客户开发一个应用程序，以了解最新情况	
所需资源	成功的衡量标准	计划负责人	相关例行程序
5	使用该应用程序的客户，其案件和账单完全透明，并通过隐私维护安全性	管理合伙人	
激励或奖金			
不适用		市场营销，运营	
预计开始日期	预计完成日期	估计成本	
2/3/2020 12:00:00 AM	7/31/2020 12:00:00 AM	60000.0000	

## 运作方式

### 标题

制定过渡计划

### 描述

过渡目标和时间表应与现有公司的管理伙伴合作制定

### 所需资源

3

### 成功的衡量标准

轻松过渡到 Ethos Law 价值观和文化

### 计划负责人

Sean Moran

### 激励或奖金

不适用

### 相关例行程序

程序手册

### 预计开始日期

4/1/2020 12:00:00 AM

### 预计完成日期

5/31/2020 12:00:00 AM

### 估计成本

3000.0000

# 财务

---



# 财务

以下财务报表基于许多假设和任何先前的运营历史，代表了对四年财务计划的预测。估值使用折现现金流量法和基于行业基准的基于收益的倍数确定。这些预计的财务报表应参考注释一起阅读。

1. 损益表	2019	2020	2021	2022	2023
销售量	\$800,000.00	\$870,000.00	\$975,000.00	\$1,075,000.00	\$1,350,000.00
直接材料	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
直接人工	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
直接销售成本	\$80,000.00	\$87,000.00	\$97,500.00	\$107,500.00	\$122,000.00
直接成本总计	\$80,000.00	\$87,000.00	\$97,500.00	\$107,500.00	\$122,000.00
毛利	\$720,000.00	\$783,000.00	\$877,500.00	\$967,500.00	\$1,228,000.00
毛利率	90%	90%	90%	90%	90.96%
工资	\$400,000.00	\$403,286.28	\$598,908.36	\$786,863.40	\$890,000.00
租金和设备	\$48,000.00	\$48,000.00	\$48,000.00	\$48,000.00	\$48,000.00
维护	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$4,000.00
市场营销	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$8,000.00
其他	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
总营运费用	\$455,200.00	\$458,486.28	\$654,108.36	\$842,063.40	\$950,000.00
息税折旧摊销前利润	\$264,800.00	\$324,513.72	\$223,391.64	\$125,436.60	\$278,000.00
折旧和摊销	\$4,800.00	\$8,000.00	\$6,400.00	\$5,120.00	\$4,096.00
运营收益	\$260,000.00	\$316,513.72	\$216,991.64	\$120,316.60	\$273,904.00
固定资产处置收益/（损失）	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
息税前利润	\$260,000.00	\$316,513.72	\$216,991.64	\$120,316.60	\$273,904.00
利息	\$24,000.00	\$5,160.00	\$5,106.25	\$5,751.25	\$6,396.25
税前净利润/亏损	\$236,000.00	\$311,353.72	\$211,885.39	\$114,565.35	\$267,507.75
税金	\$36,816.00	\$83,754.15	\$56,997.17	\$30,818.08	\$71,959.59
税后净利润	\$199,184.00	\$227,599.57	\$154,888.22	\$83,747.27	\$195,548.16
拟派股利	-	(\$90,000.00)	(\$90,000.00)	(\$90,000.00)	(\$90,000.00)
保留受益/亏损	-	\$137,599.57	\$64,888.22	(\$6,252.73)	\$105,548.16

损益关键比率	2019	2020	2021	2022	2023
销售增长	-	8.75%	12.07%	10.26%	25.58%
毛利率	90%	90%	90%	90%	90.96%
运营支出率	56.9%	52.7%	67.09%	78.33%	70.37%
息税前利润率	32.5%	36.38%	22.26%	11.19%	20.29%
息税折旧摊销前利润率	33.1%	37.3%	22.91%	11.67%	20.59%
EBITDA/ 平均使用资本率(ROACE)	223.46%	273.85%	-	-	-
净利息保障额（息税前利润/内部支出）	10.83	61.34	42.5	20.92	42.82
使用资本回报率（ROCE）	168.09%	-	-	-	-
资产收益率（ROA）	157.33%	207.57%	-	-	-
资产周转率	5.33	5.8	-	-	-
股本回报率%	1275.68%	356.65%	112.38%	52.59%	100%
盈亏平衡点	\$511,111.11	\$518,318.09	\$733,898.18	\$941,314.89	\$1,048,918.21
每股收益	-	-	-	-	-
每股股息	-	-	-	-	-

## 2. 资产负债表

	2019	2020	2021	2022	2023
现金	\$50,000.00	\$869,756.98	\$1,860,326.98	\$2,961,226.98	\$4,293,676.98
应收账款	\$60,000.00	\$57,420.00	\$64,350.00	\$70,950.00	\$148,500.00
存货	\$0.00	-	-	-	-
<b>流动资产总额</b>	<b>\$110,000.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
透支	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
贸易负债	\$1,500.00	-	-	-	-
贷款 (少于一年)	\$30,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>总流动负债</b>	<b>\$31,500.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>营运资金</b>	<b>\$78,500.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
不动产	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
厂房设备	\$10,000.00	\$8,000.00	\$6,400.00	\$5,120.00	\$4,096.00
机动车辆	\$30,000.00	\$24,000.00	\$19,200.00	\$15,360.00	\$12,288.00
科技	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
其他	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>固定资产净值</b>	<b>\$40,000.00</b>	<b>\$32,000.00</b>	<b>\$25,600.00</b>	<b>\$20,480.00</b>	<b>\$16,384.00</b>
<b>已用总资本</b>	<b>\$118,500.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>平均已用资本</b>	<b>\$118,500.00</b>	<b>\$118,500.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
贷款	\$100,000.00	\$115,000.00	\$130,000.00	\$145,000.00	\$160,000.00
<b>总负债</b>	<b>\$100,000.00</b>	<b>\$115,000.00</b>	<b>\$130,000.00</b>	<b>\$145,000.00</b>	<b>\$160,000.00</b>
实缴资本	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00
留存收益	\$13,500.00	\$151,099.57	\$215,987.79	\$209,735.06	\$315,283.22
<b>权益总额</b>	<b>\$18,500.00</b>	<b>\$156,099.57</b>	<b>\$220,987.79</b>	<b>\$214,735.06</b>	<b>\$320,283.22</b>

## Balance Sheet Key Ratios

	2019	2020	2021	2022	2023
债务天数	-	21.9	21.9	21.9	36.5
负债天数	-	-	-	-	-
营运资金	\$78,500.00	-	-	-	-
营运资金率	3.49	-	-	-	-
酸性测试率	3.49	-	-	-	-
销售周转率	9.81%	-	-	-	-
平均总资产	\$150,000.00	\$150,000.00	-	-	-
折旧/固定资产%	12%	25%	25%	25%	25%
资产负债率 (债务/总资本)	702.7%	140.32%	64.97%	63.11%	57.01%

3. 现金流量表	2020	2021	2022	2023
期初余额	\$50,000.00	\$457,740.87	\$457,740.87	\$457,740.87
现金收据	\$979,580.00	\$1,085,570.00	\$1,195,900.00	\$1,427,450.00
现金支付	(\$571,839.13)	-	-	-
期末余额	<b>\$457,740.87</b>	<b>\$457,740.87</b>	<b>\$457,740.87</b>	<b>\$457,740.87</b>

3a. 实际现金支付方式	2020	2021	2022	2023
现金注入-股东/支付者	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
现金注入-借款	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00
销售收款	\$959,580.00	\$1,065,570.00	\$1,175,900.00	\$1,407,450.00
固定资产收益	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
退税	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
现金收入总额	<b>\$979,580.00</b>	<b>\$1,085,570.00</b>	<b>\$1,195,900.00</b>	<b>\$1,427,450.00</b>
股息和现金提取	(\$90,000.00)	(\$90,000.00)	(\$90,000.00)	(\$90,000.00)
偿还借款	(\$35,000.00)	(\$5,000.00)	(\$5,000.00)	(\$5,000.00)
偿还利息	(\$5,160.00)	(\$5,106.25)	(\$5,751.25)	(\$6,396.25)
向供应商付款	(\$750.00)	-	-	-
向供应商付款-资本支出	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
支付给雇员和雇主相关	(\$403,286.28)	(\$598,908.36)	(\$786,863.40)	(\$890,000.00)
税	(\$37,642.85)	(\$69,910.63)	(\$43,423.42)	(\$56,593.98)
现金支出总额	<b>(\$571,839.13)</b>	-	-	-
现金净流入/流入	<b>\$407,740.87</b>	-	-	-

3b. 资产负债表变动法	2020	2021	2022	2023
税后净营业收入	\$227,599.57	\$154,888.22	\$83,747.27	\$195,548.16
减少/增加营运资本	-	-	-	-
添加折旧和摊销	\$8,000.00	\$6,400.00	\$5,120.00	\$4,096.00
经营现金流	-	-	-	-
净资本出资/支出	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
投资活动后现金流	-	-	-	-
负债增加/减少超过一年	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00
股票增加/减少	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
支付分红	(\$90,000.00)	(\$90,000.00)	(\$90,000.00)	(\$90,000.00)
净现金流	-	-	-	-

4. 固定资产进度表	2020	2021	2022	2023
初期余额-账面净值	\$40,000.00	\$32,000.00	\$25,600.00	\$20,480.00
额外附加	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
处置	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
年度折旧费	(\$8,000.00)	(\$6,400.00)	(\$5,120.00)	(\$4,096.00)
期末余额-账面净值	<b>\$32,000.00</b>	<b>\$25,600.00</b>	<b>\$20,480.00</b>	<b>\$16,384.00</b>
有效折旧率(%)	<b>22.22%</b>	<b>22.22%</b>	<b>22.22%</b>	<b>22.22%</b>

5. 纳税表	2020	2021	2022	2023
税前净利润/亏损	\$311,353.72	\$211,885.39	\$114,565.35	\$267,507.75
初期余额	-	\$46,111.30	\$33,197.85	\$20,592.50
税金/贷方	\$83,754.15	\$56,997.17	\$30,818.08	\$71,959.59
支付税金	(\$37,642.85)	(\$69,910.63)	(\$43,423.42)	(\$56,593.98)
结算税金/贷方	\$46,111.30	\$33,197.85	\$20,592.50	\$35,958.10
有效税率(%)	26.9%	26.9%	26.9%	26.9%



6. 估价

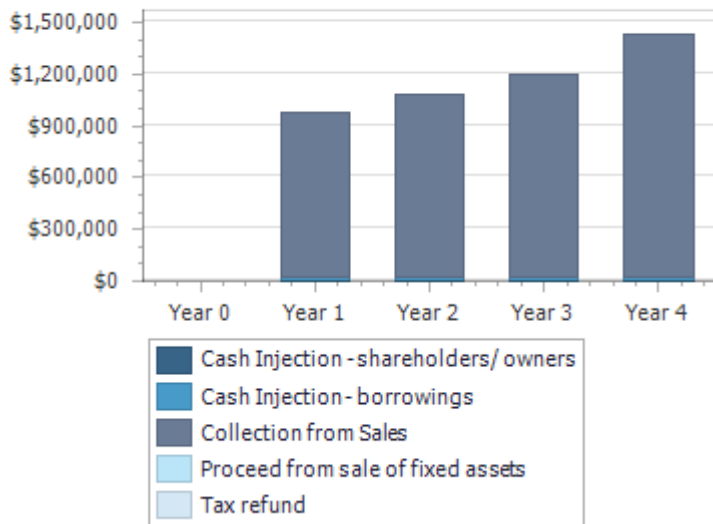
	2020	2021	2022	2023
平均债务	\$122,500.00	\$122,500.00	\$137,500.00	\$152,500.00
平均权益	\$87,299.78	\$188,543.68	\$217,861.42	\$267,509.14
资产负债率	140.32%	64.97%	63.11%	57.01%
税后债务成本	3.08%	3.05%	3.06%	3.07%
股本成本	20%	20%	20%	20%
加权平均资本成本	10.12%	13.32%	13.44%	13.85%
折现系数	79.44%	70.1%	61.8%	54.28%

投资活动后现金流	-	-	-	-
加:利息	\$5,160.00	\$5,106.25	\$5,751.25	\$6,396.25
减: 利息税盾	\$1,388.04	\$1,373.58	\$1,547.09	\$1,720.59
自由/亏损现金流	-	-	-	-
现金折现流	-	-	-	-
贴现现金流	-	-	-	-
年度现金流	-	-	-	-
终值现值	-	-	-	-

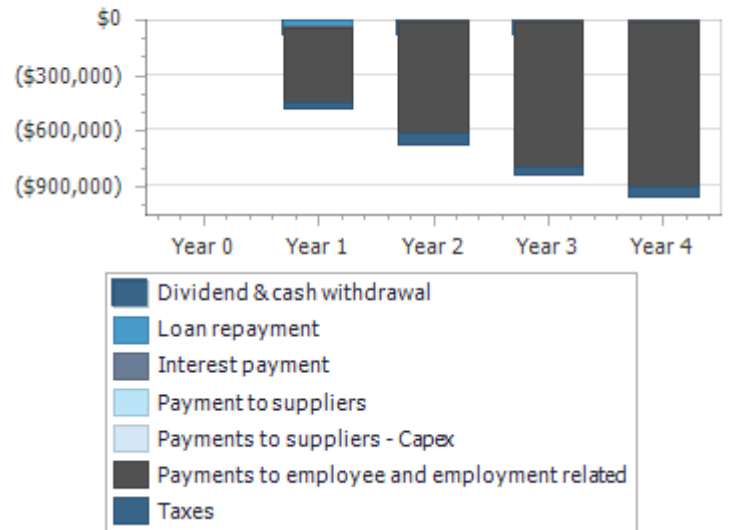
贴现现金流的现值-参考(i)以上 6b	-	-	-	-
终值的 PV-参考 (ii) 以上 6b	-	-	-	-
隐含企业价值	-	-	-	-

息税前利润 x 倍数	-	-	-	\$2,783,177.88
EBITDA x 倍数	-	-	-	\$5,945,887.25
NPAT x PE 比率	-	-	-	\$2,978,024.51
EBIT x 倍数	-	-	-	\$5,102,492.78
EBITDA x 倍数	-	-	-	\$9,513,419.59
NPAT x PE 比率	-	-	-	\$4,136,145.16

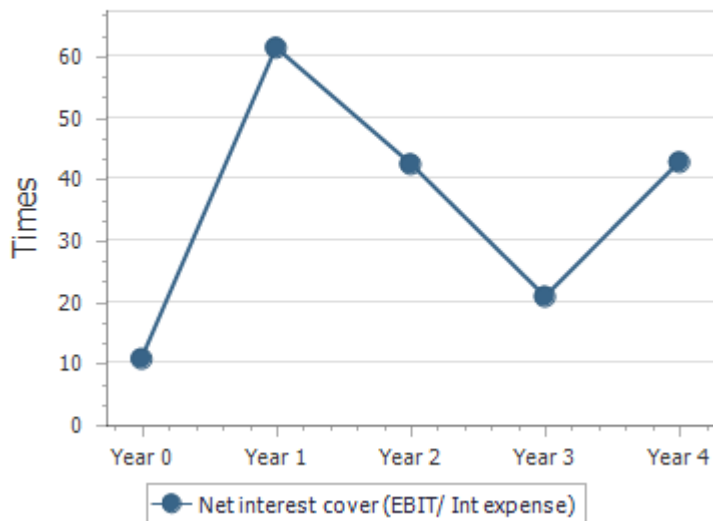
现金收益 (流入)



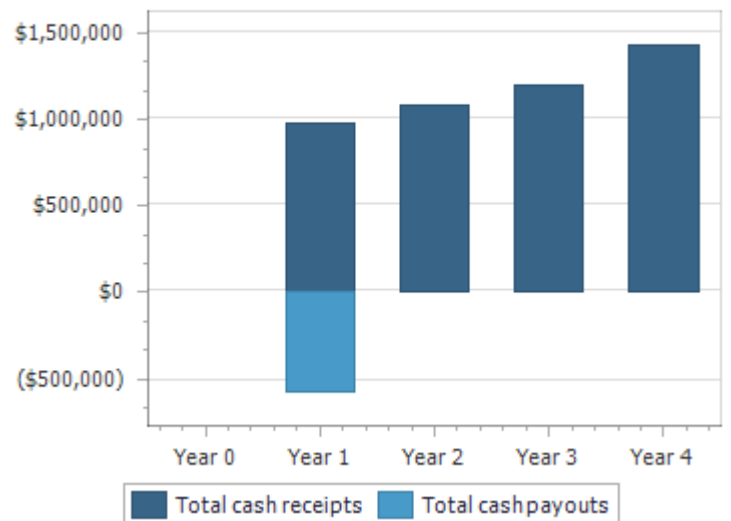
现金支出 (流出)



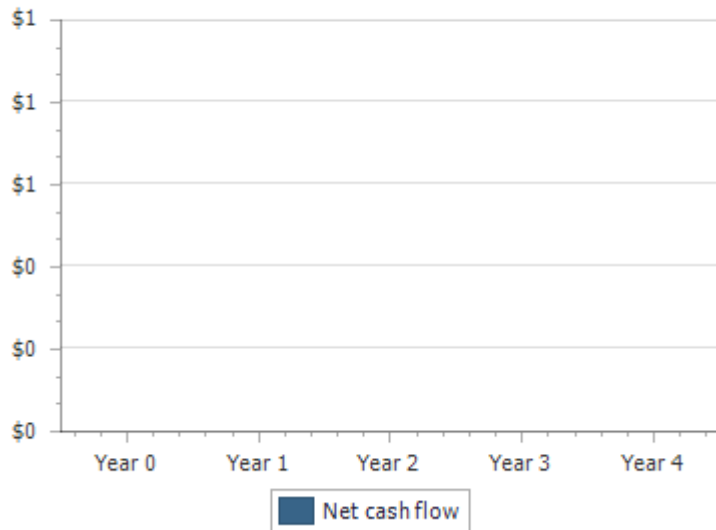
净利息支出范围



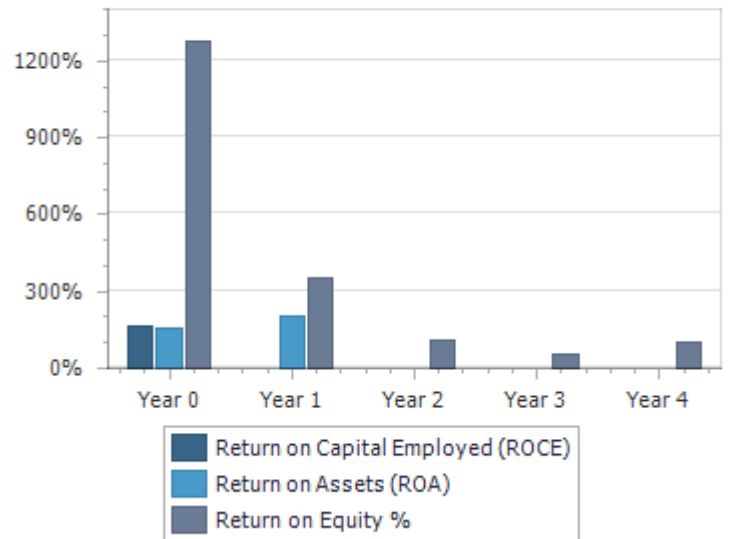
现金 (流入 / 流出)



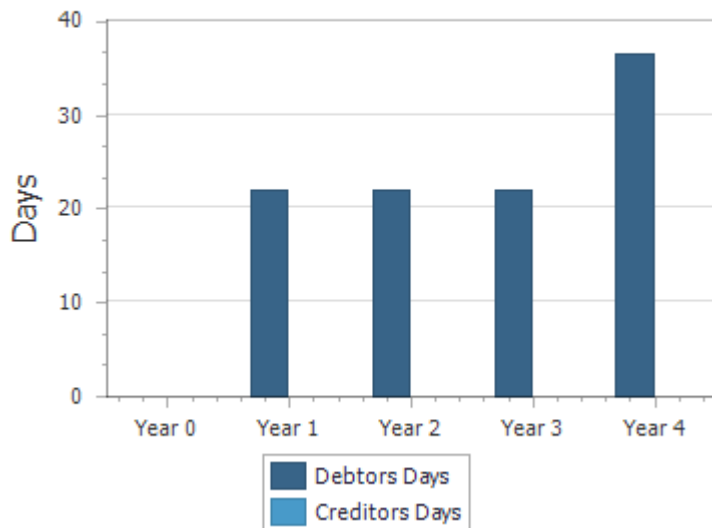
### 净现金流量



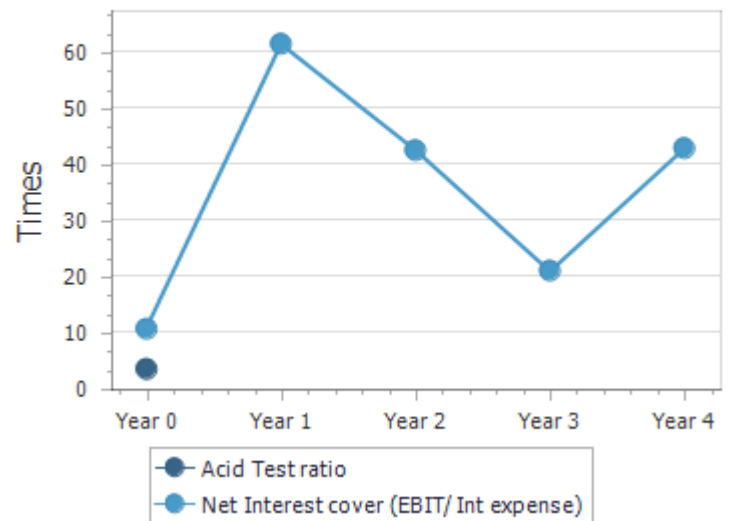
### 资本，资产和权益回报率



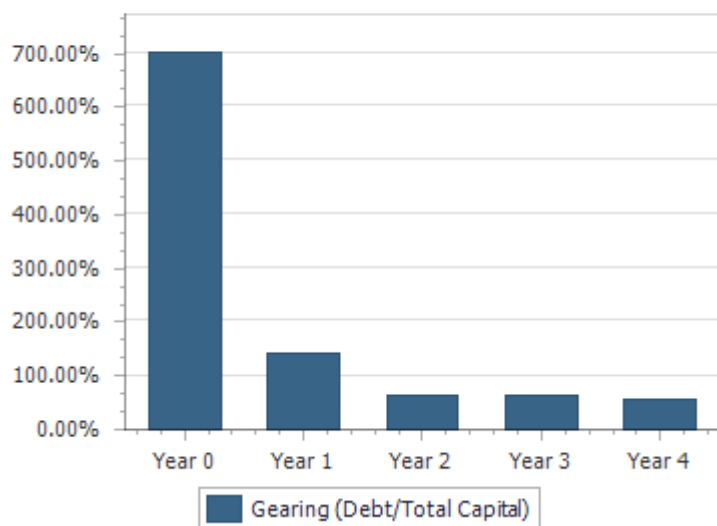
### 债务和债权天数



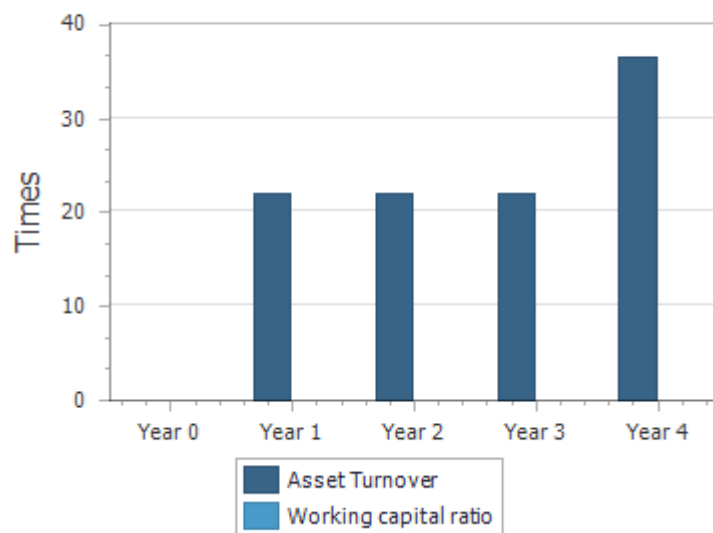
### 流动比率



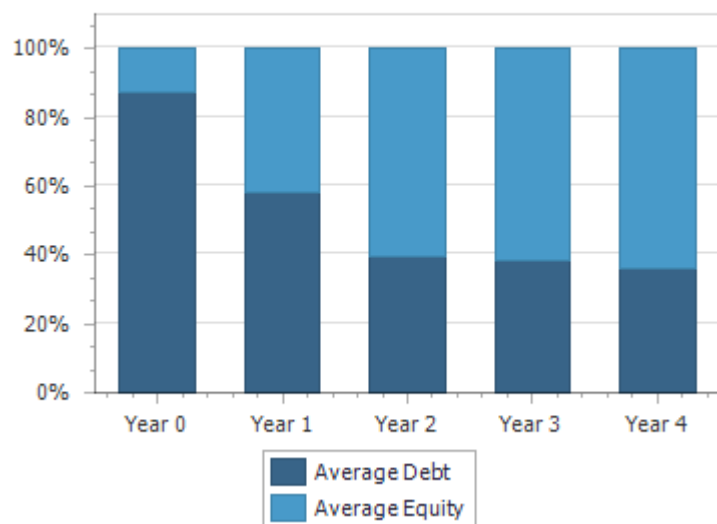
资产负债率(债务/总资本)



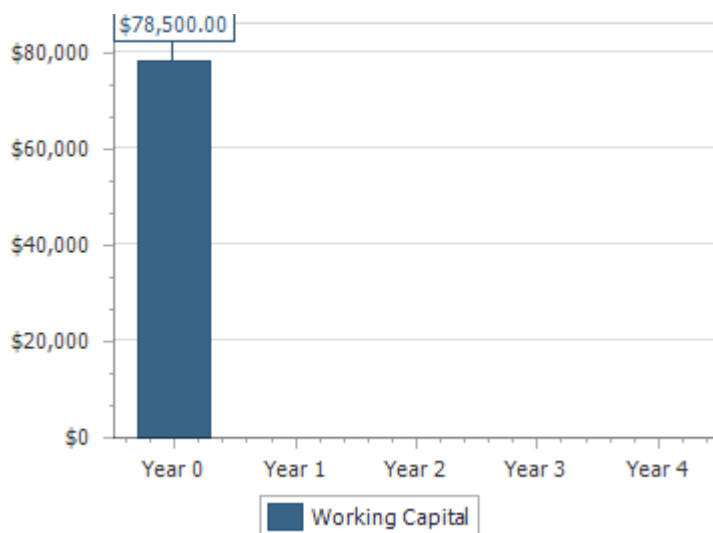
资产管理



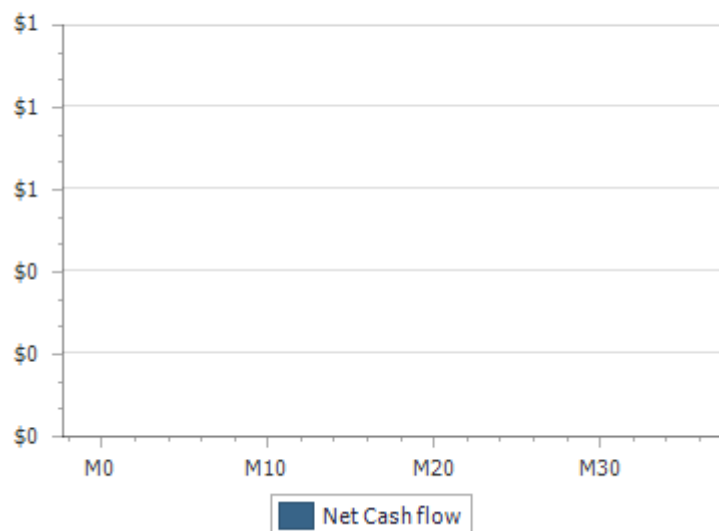
资产结构



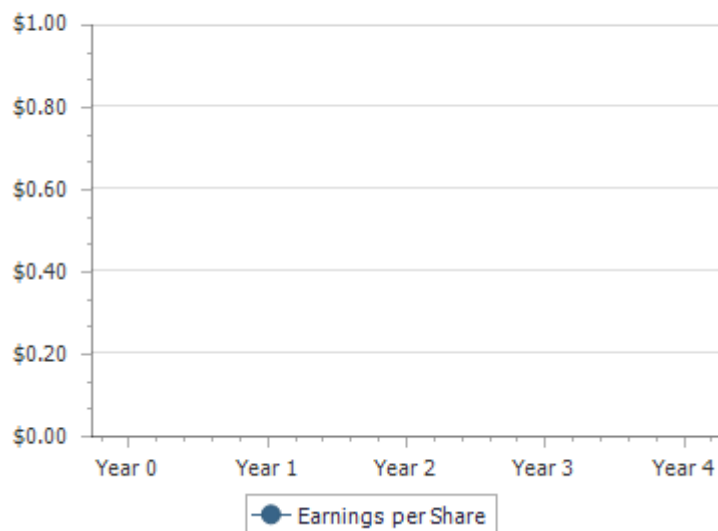
营运资金



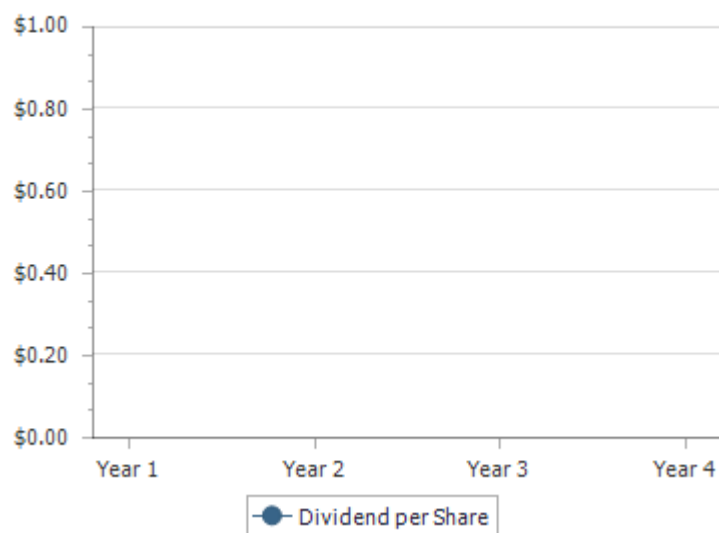
### 净现金流(月)



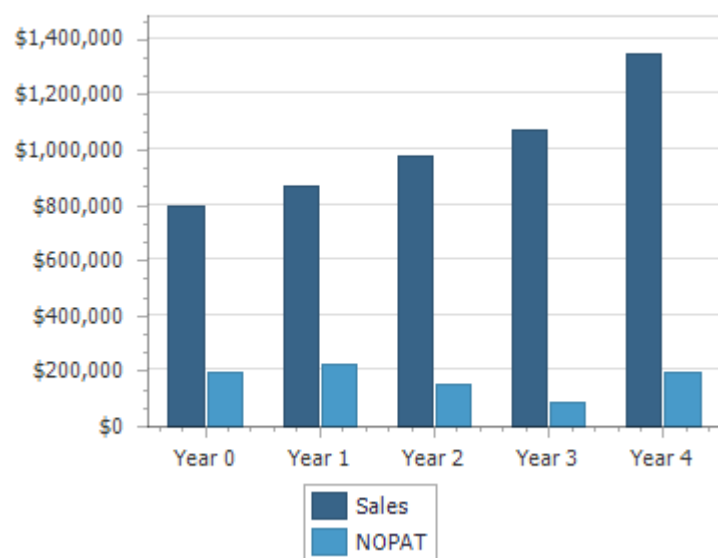
### 每股收益



### 每股股息



### 税后营业收入和净收入



## 结果

## 讨论