SKYLINE BOOKS · ČTVRTLETNÍ PŘEHLED OBCHODNÍCH VÝSLEDKŮ

3. čtvrtletí jsme uzavřeli s MRR $647K — růst se udržel, podpora ne.

Výsledky za červenec–září, dvě věci, které nás brzdí, a čtyři závazky pro 4. čtvrtletí.

MRR	$647K
PLATÍCÍ KLIENTI	4,850
MĚSÍČNÍ ODCHODOVOST	1.4%
CAC	$340

CO PROBEREME

Čtyři otázky popořadě: jak jsme dopadli, co fungovalo, co drhne a co uděláme dál.

01 **Čtvrtletí v pěti číslech**

Klienti, MRR, odchodovost, CAC — Q2 vs. Q3.

02 **Odkud přišel růst**

Noví klienti podle měsíců a srpnový propad.

03 **Dva motory, které táhnou**

Automatická fakturace na 62 %; doporučení na 35 %.

04 **Dva problémy, za které neseme odpovědnost**

První reakce za 9 hodin; střední firmy zaseklé na 12 %.

05 **Plán na 4. čtvrtletí a co potřebujeme od vedení**

Tři nové posily podpory, plán pro střední firmy, daňové formuláře.

06 **O co vás prosíme schválit**

Cíl MRR $730K pro 4. čtvrtletí a cesta k němu.

ROZHODNUTÍ POTŘEBNÉ NA SNÍMKU 09

VŠECHNA ČÍSLA: Q3 FY26, INTERNÍ REPORTING

Všechny klíčové metriky se najednou pohnuly správným směrem.

Růst, retence i efektivita se zlepšily ve stejném čtvrtletí — právě tato kombinace dělá cíl pro 4. čtvrtletí důvěryhodným.

METRIKA	Q2	Q3	ZMĚNA	KOMENTÁŘ
Platící klienti	4,200	**4,850**	**+650**	650 čistých nových klientů, náš nejsilnější kvartál
Měsíční opakující se výnos	$560K	**$647K**	**+15%**	+$87K za čtvrtletí
Měsíční odchodovost	1.8%	**1.4%**	**−0,4 p. b.**	Udržíme si víc z toho, co získáme
Náklady na získání klienta	$410	**$340**	**−$70**	Levnější růst díky doporučením
První reakce podpory	—	**9 h**	**Cíl 4 h**	Jediná metrika mimo cíl tohle čtvrtletí

Shrnutí — rostli jsme o 15 %, zároveň jsme zlevnili získávání klientů a zvýšili jejich retenci. Jedinou červenou linkou na této stránce je reakce podpory.

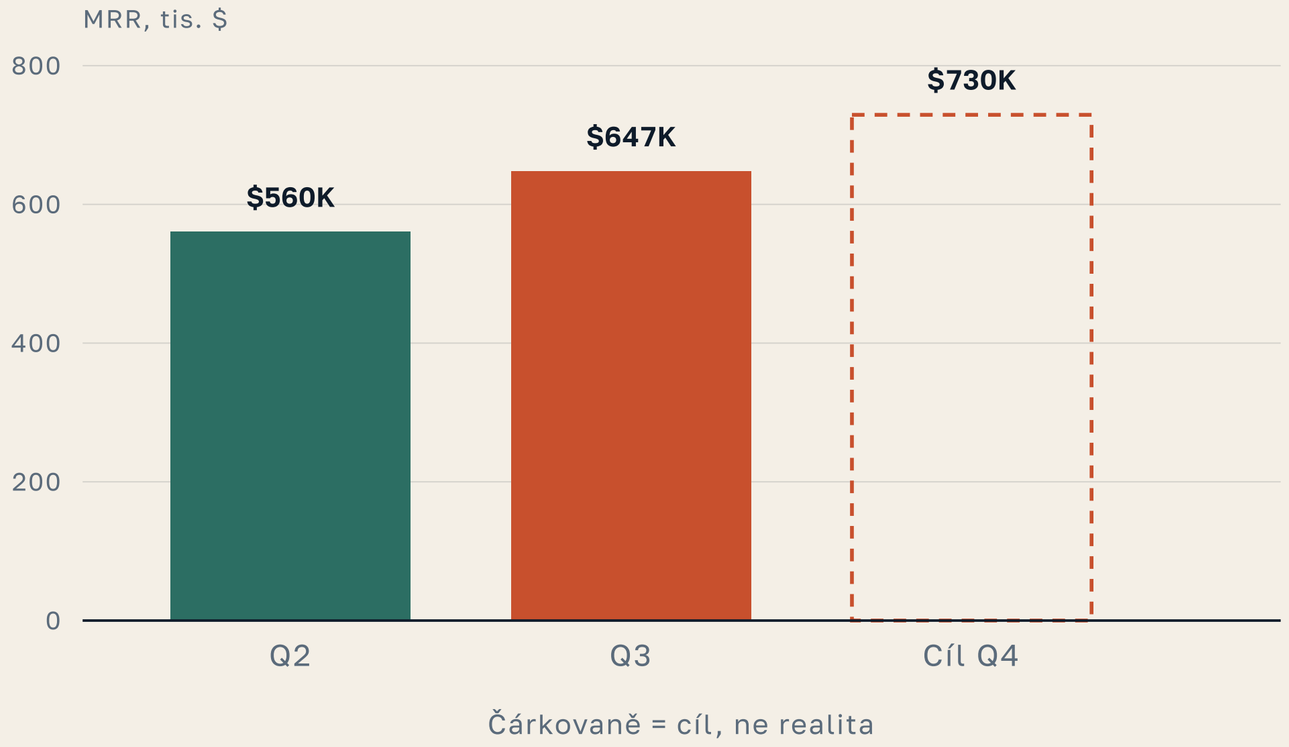
4 Z 5 PODLE PLÁNU

MRR vzrostl o 15 % za jedno čtvrtletí, z $560K na $647K.

MRR PŘIDANÉ VE 3. ČTVRTLETÍ

+$87K

Nový měsíční výnos, který se přenáší do každého dalšího měsíce. V ročním vyjádření toto čtvrtletí samo přidává zhruba $1,04M run-rate.



Čárkovaně = cíl, ne realita

VÝNOS NA KLIENTA

$133

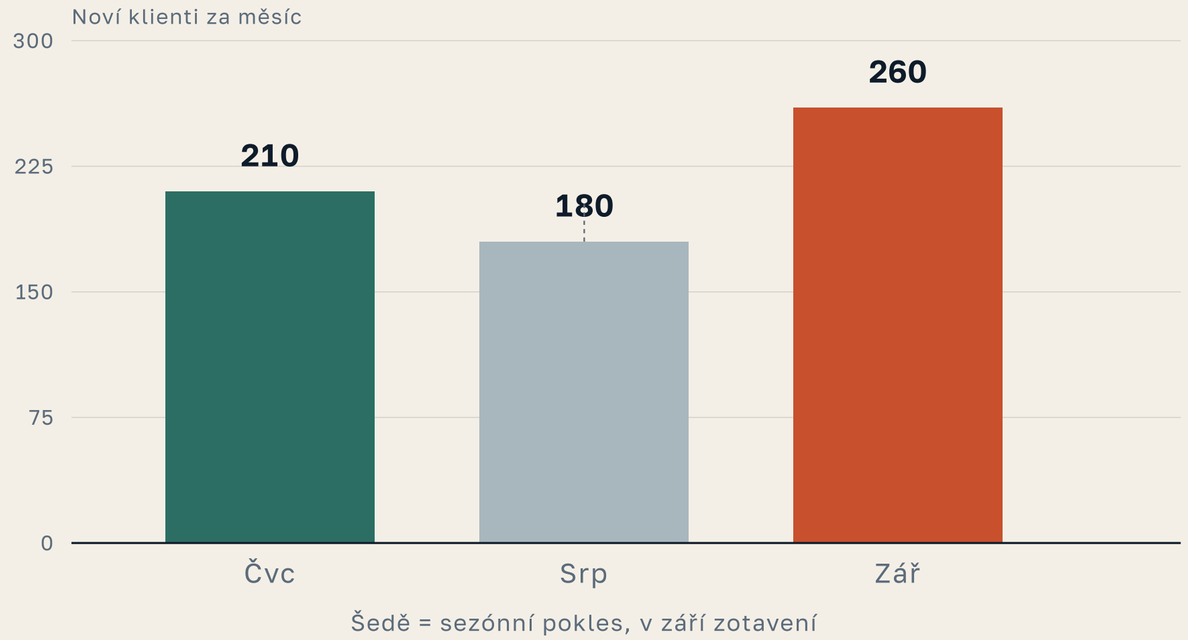
$647K ÷ 4 850, měsíčně

CÍL Q4

$730K

Dalších +$83K, tedy +13 %

Srpen se propadl díky letním dovoleným, září se pak stalo naším nejsilnějším měsícem.



Šedě = sezónní pokles, v září zotavení

NOVÍ KLIENTI, Q3

650

210 + 180 + 260, odpovídá čistému růstu klientů ze 4 200 → 4 850

Propad způsobil kalendář

Srpen klesl na 180 díky letním dovoleným – zpomalili jak zákazníci, tak náš vlastní pipeline.

Září to vyrovnalo

260 nových klientů, o 24 % víc než v červenci. Čtvrtletí jsme ukončili se zrychlením, ne zotavením.

Co to znamená pro Q4

4. čtvrtletí plánujeme podle zářijového tempa, ne podle průměru za čtvrtletí.

Dva motory se vzájemně posilují: fakturace udrží klienty, doporučení je přivedou levně.

MOTOR 1 · PRODUKT

Automatickou fakturaci používá 62 % klientů

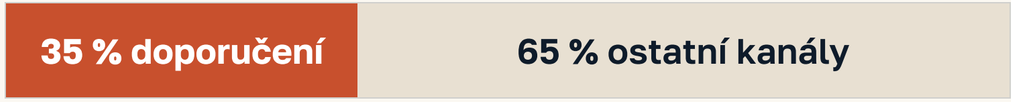


Téměř dva ze tří účtů si teď vyřizují faktury bez jakéhokoli zásahu.

Funkce, na kterou se klienti měsíčně spoléhají, je nejpravděpodobnějším důvodem, proč odchodovost klesla z 1,8 % na 1,4 %.

MOTOR 2 · AKVIZICE

Doporučení dnes tvoří 35 % nových klientů



Z 650 nových klientů přišlo zhruba 228 díky stávajícímu klientovi.

To je mechanismus, díky kterému CAC kleslo z $410 na $340: doporučení klienti nás stojí téměř nic.

Smyčka



První reakce podpory trvá 9 hodin oproti cíli 4 hodin — více než dvojnásobný rozdíl.



Všechno ostatní na tabuli je zelené. Právě tohle číslo to může tiše zhatit.

- Klient, který čeká devět hodin, přijde o většinu pracovního dne svého účetnictví.
- Odchodovost se zlepšila na 1,4 % navzdory tomu, ne díky tomu, že by podpora fungovala dobře.
- Větší klienti mají náročnější dotazy — tato mezera blokuje segment středních firem, jak ukazuje další snímek.

Závazek pro Q4: tři noví lidé do podpory, kteří zkrátí první reakci na 4 hodiny.

Střední firmy jsou zaseklé na 12 % klientů — náš největší nedotčený trh.

ZÁKAZNICKÁ BÁZE PODLE VELIKOSTI FIRMY



Podíl se toto čtvrtletí nehnul. Malé firmy nás přijímají samy; firmy s více než 100 zaměstnanci se pokaždé zastaví na stejných dvou místech.

Překážka · plán

Prodáváme jeden produkt uzpůsobený malým firmám. Neexistuje úroveň, která by odpovídala finančnímu týmu firmy s 100+ zaměstnanci.

Překážka · služba

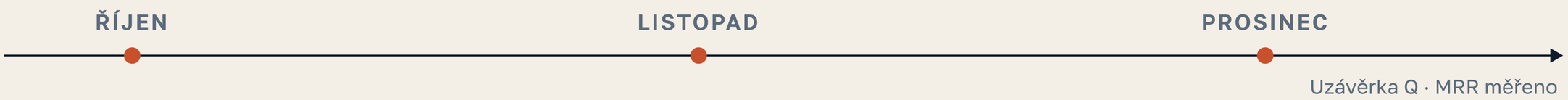
Devítihodinovou první reakci finanční oddělení neschválí.

PROČ JE TO PRIORITA, NE JEN BONUS NAVÍC

Náš dnešní růst pochází od 4 850 převážně malých klientů v průměru za $133 měsíčně. Střední firmy jsou jedinou pákou, kterou máme ke zvýšení výnosu na klienta, nikoli jen jejich počtu — a 88 % naší báze už tvoří malé firmy.

Závazek pro Q4: spustit plán pro střední firmy, podložený cílem reakce do 4 hodin.

Tři závazky rozložené od října do prosince, daňové formuláře v listopadu.



01 OD ŘÍJNA

Najmout 3 lidi do podpory

Dostatečná kapacita na zkrácení první reakce z 9 hodin na cíl 4 hodiny.

MĚŘÍTKO ÚSPĚCHU

První reakce ≤ 4 h

02 VE 4. ČTVRTLETÍ

Spustit plán pro střední firmy

Úroveň postavená pro firmy s 100+ zaměstnanci, aby se podíl 12 % konečně pohnul.

MĚŘÍTKO ÚSPĚCHU

Podíl středních firem nad 12 %

03 LISTOPAD

Odeslat daňové formuláře na konci roku

Pevný termín, bez flexibility — formuláře musí být u klientů před uzávěrkou roku.

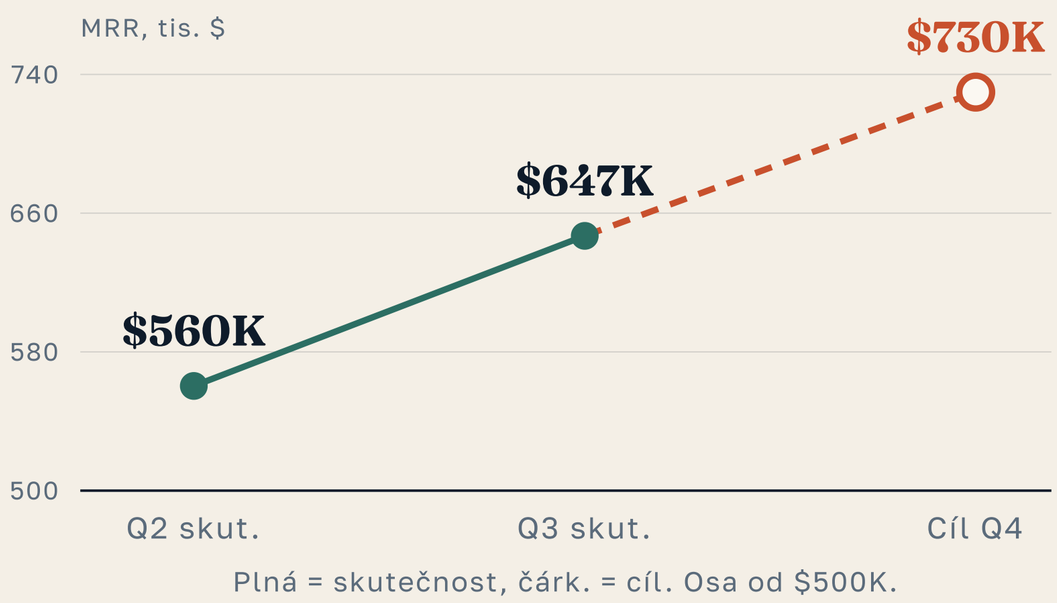
MĚŘÍTKO ÚSPĚCHU

Odesláno v listopadu

Pořadí — kapacita podpory je první, protože odblokuje plán pro střední firmy; daňové formuláře jsou jediná položka s neposunutelným termínem.

VŠECHNY TŘI SE STIHNOU VE 4. ČTVRTLETÍ

MRR $730K do konce 4. čtvrtletí — dalších $83K, postavených na zářijovém tempu.



Plná = skutečnost, čárk. = cíl. Osa od $500K.

POTŘEBNÝ RŮST

+13%

POTŘEBNÉ NOVÉ MRR

$83K

Lehce pod 15 %, které jsme právě dodali — dosažitelné bez hrdinství, ale jen pokud budou oba problémy finančně podpořeny.

- ✓ **Schválit 3 nové posily podpory** — cíl reakce do 4 hodin závisí zcela na počtu lidí.
- ✓ **Podpořit plán pro střední firmy** — rozhodnutí o cenotvorbě a nabídce potřebujeme v říjnu, abychom stihli spuštění ve 4. čtvrtletí.
- ✓ **Udržet listopadový termín daňových formulářů** — nelze ho posunout do prosince.

SHRNUTÍ

Silné čtvrtletí se dvěma známými omezeními — a obě řeší plán pro 4. čtvrtletí.

TVRZENÍ	DŮKAZ	CO SE STANE VE 4. ČTVRTLETÍ
Růst zrychlil	MRR $560K → $647K (+15 %); klienti 4 200 → 4 850; 260 nových klientů jen v září	Plán postavený na zářijovém tempu směrem k $730K
Růst zlevnil a zesílila jeho lepivost	Odchodovost 1,8 % → 1,4 %; CAC $410 → $340; doporučení 35 % nových klientů; fakturaci používá 62 %	Chránit smyčku fakturace a doporučení
Podpora je náš nejslabší článek	První reakce trvá průměrně 9 hodin oproti cíli 4 hodiny	Najmout 3 lidi do podpory; dosáhnout reakce do 4 hodin
Střední firmy jsou nevyužité	Firmy s 100+ zaměstnanci stále na 12 % klientů	Spustit plán pro střední firmy; odeslat daňové formuláře v listopadu

MRR, Q3
$647K

KLIENTI
4,850

ODCHODOVOST
1.4%

PRVNÍ REAKCE
9 h

DALŠÍ PŘEHLED · 4. ČTVRTLETÍ, LEDEN 2027

Opravte dobu reakce, otevřete dveře středním firmám, a $730K bude následovat.

K diskusi: plán náboru do podpory a rozhodnutí o cenotvorbě, které potřebujeme v říjnu.

Z TÉTO SCHŮZKY ODCHÁZÍME S

01 Schválené 3 nové posily podpory

02 Jmenovaný vlastník cenotvorby plánu pro střední firmy

03 Udržený listopadový termín daňových formulářů

04 $730K MRR přijato jako cíl pro 4. čtvrtletí