SKYLINE BOOKS · NELJÄNNESVUOSITTAINEN LIIKETOIMINTAKATSAUS

Q3 päättyi $647K kuukausittaiseen toistuvaan liikevaihtoon — kasvu kesti, asiakastuki ei.

Heinä–syyskuun tulokset, kaksi meitä hidastavaa asiaa ja neljä sitoumusta Q4:lle.

MRR	$647K
MAKSAVAT ASIAKKAAT	4,850
KUUKAUSITTAINEN POISTUMA	1.4%
CAC	$340

MITÄ KÄYMME LÄPI

Neljä kysymystä järjestyksessä: miten meni, mikä toimi, mikä on jumissa ja mitä teemme seuraavaksi.

01 **Vuosineljännes viidessä luvussa**

Asiakkaat, MRR, poistuma, CAC — Q2 verrattuna Q3:een.

02 **Mistä kasvu tuli**

Uudet asiakkaat kuukausittain ja elokuun notkahdus.

03 **Kaksi toimivaa moottoria**

Automaattinen laskutus 62 %:lla; suosittelut 35 %:lla.

04 **Kaksi ongelmaa, jotka on meidän korjattava**

9 tunnin ensivaste; keskisuuret jumissa 12 %:ssa.

05 **Q4-suunnitelma ja johdolta vaadittavat päätökset**

Kolme tukirekrytointia, keskisuurten paketti, veroasiakirjat.

06 **Mitä pyydämme teitä hyväksymään**

$730K:n Q4-MRR-tavoite ja tie sinne.

PÄÄTÖS TARVITAAN KALVOLLA 09

KAIKKI LUVUT: Q3 FY26, SISÄINEN RAPORTOINTI

01 · VUOSINELJÄNNES VIIDESSÄ LUVUSSA

Kaikki keskeiset mittarit liikkuivat samaan aikaan oikeaan suuntaan.

Kasvu, asiakaspysyvyys ja tehokkuus parantuivat samalla neljänneksellä — tämä yhdistelmä tekee Q4-tavoitteesta uskottavan.

MITTARI	Q2	Q3	MUUTOS	TULKINTA
Maksavat asiakkaat	4,200	**4,850**	**+650**	650 nettolisäystä, suurin lisäysneljänneksemme
Kuukausittainen toistuva liikevaihto	$560K	**$647K**	**+15%**	+$87K lisää neljänneksen aikana
Kuukausittainen poistuma	1.8%	**1.4%**	**−0,4 pp**	Pidämme paremmin kiinni voitetuista asiakkaista
Asiakashankinnan kustannus	$410	**$340**	**−$70**	Edullisempaa kasvua suositteluiden ansiosta
Asiakastuen ensivaste	—	**9 h**	**Tavoite 4 h**	Ainoa mittari, joka jäi tavoitteesta tällä neljänneksellä

Yhteenveto — kasvoimme 15 %, ja samalla asiakkaiden hankinta halpeni ja pysyvyys parani. Tukivaste on tämän sivun ainoa punainen kohta.

4/5 TAVOITTEESSA

MRR kasvoi 15 % yhdessä neljänneksessä, $560K:sta $647K:hon.

Q3:SSA LISÄTTY MRR

+$87K

Uutta kuukausittaista liikevaihtoa, joka kertyy jokaiselle seuraavalle kuukaudelle. Vuositasolla tämä neljännes lisää yksinään noin $1,04M vuosivauhtiin.

LIIKEVAIHTO PER ASIAKAS

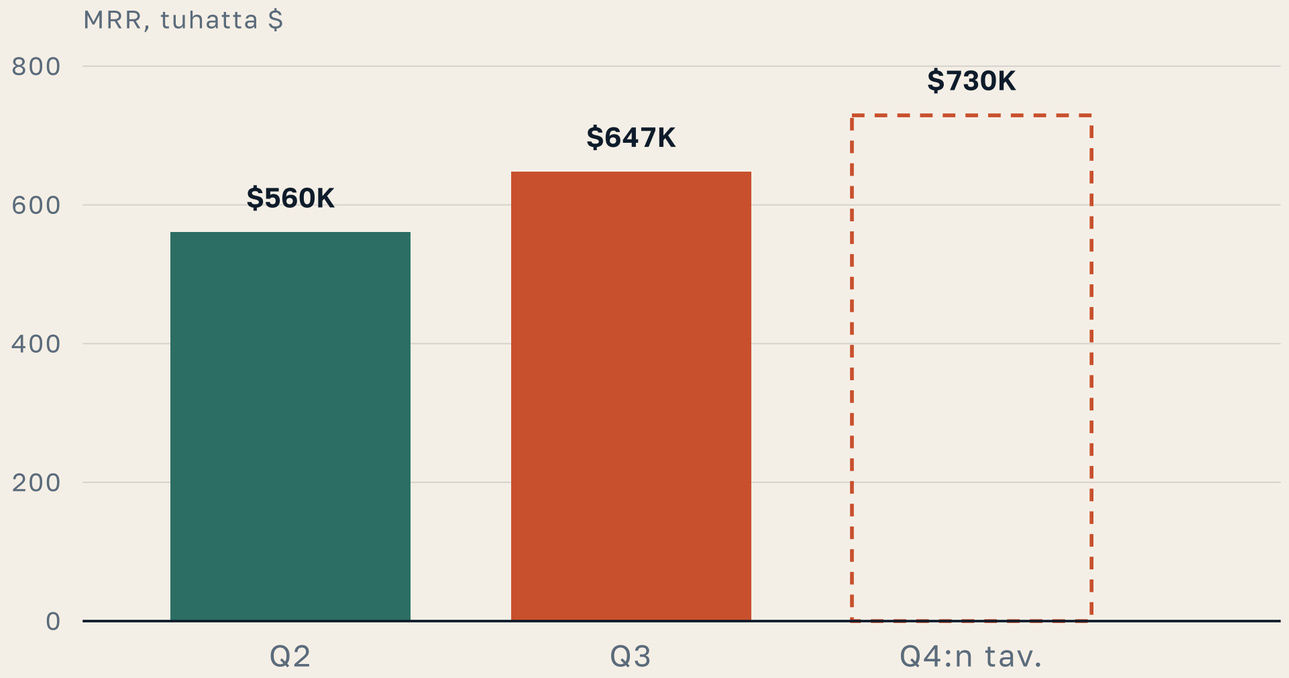
$133

$647K ÷ 4 850, kuukaudessa

Q4:N TAV.

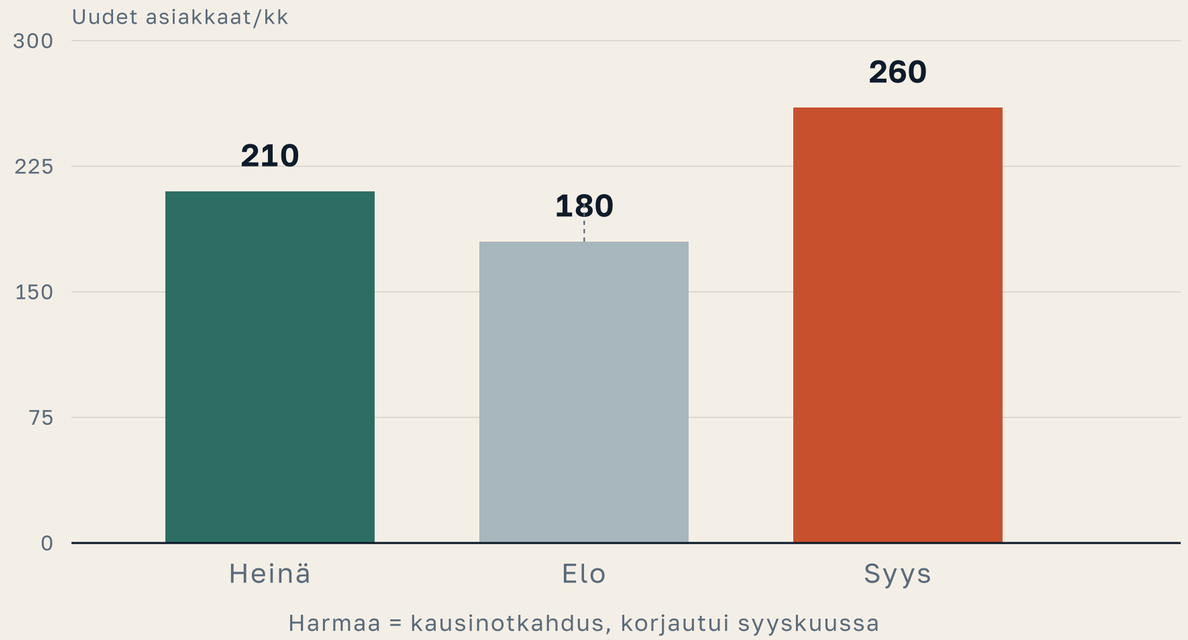
$730K

Lisäksi +$83K, eli +13 %



Katkoviiva = tavoite, ei toteuma

Elokuu notkahti kesälomien takia, mutta syyskuusta tuli vahvin kuukautemme.



Harmaa = kausinotkahdus, korjautui syyskuussa

UUDET ASIAKKAAT, Q3

650

210 + 180 + 260, vastaa nettoasiakaskasvua 4 200 → 4 850

Notkahdus johtui kalenterista

Elokuu putosi 180:een kesälomien vuoksi – niin ostajat kuin omakin putkemme pysähtyivät.

Syyskuu vastasi siihen

260 uutta asiakasta, 24 % enemmän kuin heinäkuussa. Neljännes päättyy kiihtymiseen, ei toipumiseen.

Mitä se tarkoittaa Q4:lle

Suunnittelemme Q4:n syyskuun vauhdin pohjalta, ei neljänneksen keskiarvon.

Kaksi moottoria vahvistavat toisiaan: laskutus pitää asiakkaat, suosittelut tuovat heidät edullisesti.

MOOTTORI 1 · TUOTE

Automaattista laskutusta käyttää 62 % asiakkaista



Lähes kaksi kolmesta tilistä hoitaa nyt laskutuksen koskematta siihen.

Ominaisuus, josta asiakkaat ovat kuukausittain riippuvaisia, on todennäköisin syy poistuman laskuun 1,8 %:sta 1,4 %:iin.

MOOTTORI 2 · HANKINTA

Suosittelut ovat nyt 35 % uusista asiakkaista

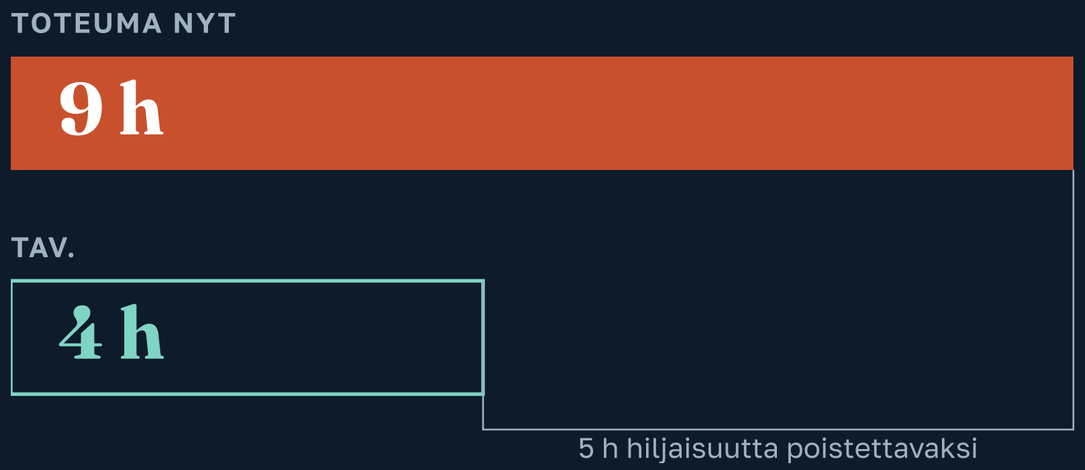
35 % suosittelun kautta | **65 % muista kanavista**

650 uudesta asiakkaasta noin 228 tuli nykyisen asiakkaan suosittelemana.

Tämä selittää CAC:n laskun $410:stä $340:een: suositellut asiakkaat eivät juuri maksa meille mitään tavoittaa.

Kehä Laskutus päivittäin → Poistuma 1,4 %:iin → Enemmän suosittelijoita → CAC $340:een

Ensimmäinen tukivaste kestää 9 tuntia neljän tunnin tavoitetta vastaan — yli kaksinkertainen ero.



Kaikki muu tuloskortissa on vihreää. Tämä luku voi hiljaa romuttaa sen.

Asiakas, joka odottaa yhdeksän tuntia, menettää suurimman osan työpäivästään kirjanpidossaan.

Poistuma parani 1,4 %:iin tästä huolimatta, ei siksi, että tuki olisi ollut kunnossa.

Suuremmat asiakkaat kysyvät vaikeampia kysymyksiä — tämä kuilu estää pääsyn keskisuurten markkinaan seuraavalla kalvolla.

Q4-sitoumus: kolme tukirekrytointia ensivasteen tuomiseksi 4 tuntiin.

Keskisuuret yritykset ovat jumissa 12 %:ssa asiakkaista — suurin koskematon markkinamme.

ASIAKASKUNTA YRITYSKOON MUKAAN



Osuus ei liikkunut tällä neljänneksellä. Pienyritykset ottavat meidät käyttöön itsenäisesti; yli 100 hengen yritykset pysähtyvät aina samoihin kahteen esteeseen.

Este · paketti

Myymme yhtä tuotetta, joka on muotoiltu pienyrityksille. Ei ole tasoa, joka vastaisi yli 100 hengen talousosaston tarpeita.

Este · palvelu

Yhdeksän tunnin ensivaste ei ole asia, jonka talousosasto hyväksyisi.

MIKSI TÄMÄ ON PRIORITEETTI, EI VAIN KIVA LISÄ

Kasvumme tulee tänään 4 850 pääosin pieneltä asiakkaalta keskimäärin $133 kuukaudessa. Keskisuuret asiakkaat ovat ainoa vipu, joka nostaa liikevaihtoa per asiakas asiakasmäärän sijaan — ja 88 % asiakaskunnastamme on jo pienyrityspuolella.

Q4-sitoumus: lanseeraa keskisuurten paketin, jota tukee 4 tunnin vastetavoite.

Kolme sitoumusta, aikataulutettuna loka–joulukuulle, veroasiakirjat marraskuussa.



01 LOKAKUUSTA ALKAEN

Palkkaa 3 tukihenkilöä

Riittävästi kapasiteettia tuomaan ensivaste 9 tunnista 4 tunnin tavoitteeseen.

ONNISTUMISMITTARI

Ensivaste ≤ 4 h

02 Q4:LLÄ

Lanseeraa keskisuurten paketti

Taso, joka on rakennettu yli 100 hengen yrityksille, jotta 12 %:n osuus voi vihdoin liikkua.

ONNISTUMISMITTARI

Keskisuurten osuus yli 12 %

03 MARRASKUU

Toimita vuodenvaihteen veroasiakirjat

Aikataulutettu, ei joustava — asiakirjojen on oltava asiakkailla ennen vuodenvaihteen tilinpäätöstä.

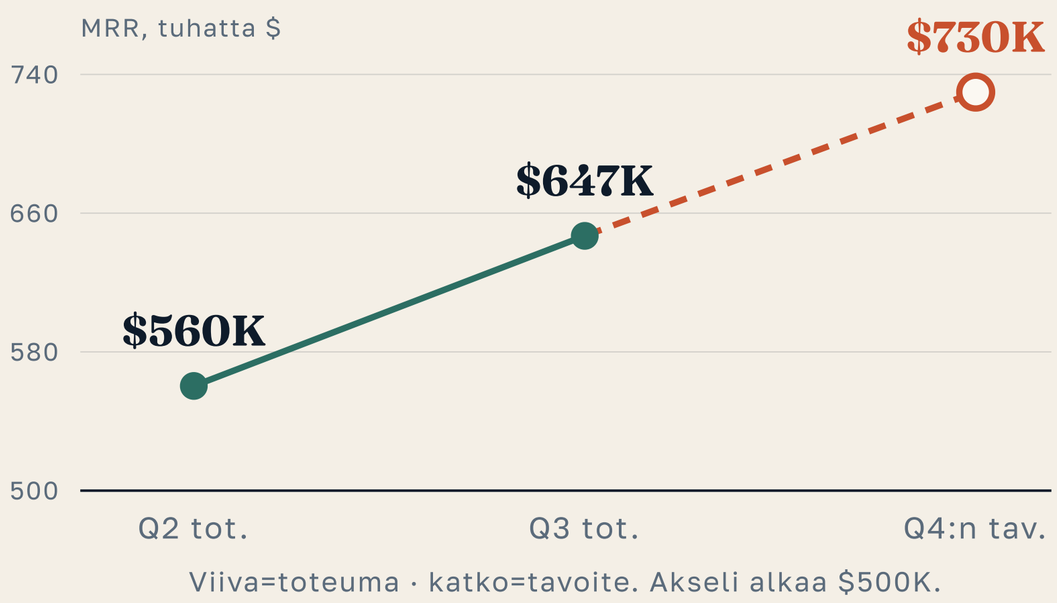
ONNISTUMISMITTARI

Toimitettu marraskuussa

Järjestys — tukikapasiteetti tulee ensin, koska se avaa tien keskisuurten paketille; veroasiakirjat ovat ainoa kohta, jonka päivämäärä ei voi siirtyä.

KAIKKI KOLME OSUVAT Q4:N SISÄÄN

$730K MRR Q4:n loppuun mennessä — lisäksi $83K, rakennettuna syyskuun vauhdin varaan.



Viiva=toteuma · katko=tavoite. Akseli alkaa $500K.

TARVITTAVA KASVU

+13%

TARVITTAVA UUSI MRR

$83K

Hieman alle juuri saavuttamamme 15 %:n — saavutettavissa ilman sankaritekoja, mutta vain jos molemmat ongelmat rahoitetaan.

- ✓ **Hyväksy 3 tukirekrytointia** — 4 tunnin vastetavoite riippuu täysin henkilöstömäärästä.
- ✓ **Tue keskisuurten pakettia** — hinnoittelu- ja paketointipäätökset tarvitaan lokakuussa, jotta lanseeraus onnistuu Q4:n aikana.
- ✓ **Suojaa marraskuun veroasiakirjojen määräaika** — se ei voi siirtyä joulukuulle.

YHTEENVETO

Vahva neljännes, jossa on kaksi tunnettua rajoitetta — molempiin puututaan Q4-suunnitelmassa.

VÄITE	NÄYTTÖ	MITÄ TAPAHTUU Q4:LLÄ
Kasvu kiihtyi	MRR $560K → $647K (+15 %); asiakkaat 4 200 → 4 850; 260 uutta asiakasta vain syyskuussa	Suunnitelma rakennettu syyskuun vauhdin varaan kohti $730K
Kasvusta tuli edullisempaa ja pysyvämpää	Poistuma 1,8 % → 1,4 %; CAC $410 → $340; suosittelut 35 % uusista asiakkaista; laskutusta käyttää 62 %	Suojaa laskutus- ja suosittelukehä
Tuki on heikoin lenkkimme	Ensivasteen keskiarvo on 9 tuntia neljän tunnin tavoitetta vastaan	Palkkaa 3 tukihenkilöä; saavuta 4 tunnin ensivaste
Keskisuuret on hyödyntämättä	Yli 100 hengen yritykset paikallaan 12 %:ssa asiakkaista	Lanseeraa keskisuurten paketti; toimita veroasiakirjat marraskuussa

MRR, Q3
$647K

ASIAKKAAT
4,850

POISTUMA
1.4%

ENSIVASTE
9 h

SEURAAVA KATSAUS · Q4, TAMMIKUU 2027

Korjaa vasteaika, avaa ovi keskisuurille, ja $730K seuraa.

Keskustelu: tukirekrytointisuunnitelma ja hinnoittelupäätös, jonka tarvitsemme lokakuussa.

POISTUMME TÄSTÄ HUONEESTA NÄIDEN KANSSA

01 3 tukirekrytointia hyväksytty

02 Keskisuurten paketin hinnoittelun omistaja nimetty

03 Marraskuun veroasiakirjojen määräaika pidetty

04 $730K MRR hyväksytty Q4-tavoitteeksi