

Valuaatio: Berkus Method (FI)

Vertailu-startup

Vertailuvaluaatio (€)

Päivämäärä

Tekijä

Tekijä	Kuvaus	Arvo (€)
Idean laatu	Idean perusarvo	
Prototyyppi	Prototyypin tilanne (idea tai konsepti, prototyyppi, MVP, valmis tuote)	
Laadukas tiimi ja johtoryhmä	Tiimin ja avainhenkilöiden kokemus, taidot ja kyvykkyys toteuttaa idea	
Strategiset suhteet	Mikä on tilanne kumppaneiden kanssa	
Tuotteen julkaisu tai myynti	Missä vaiheessa tuotteen lanseeraus markkinoille on	
Yhteensä		

Valuaatio: Berkus Method (FI)

Vertailu-startup
Esimerkki Oy

Vertailuvaluaatio (€)
1 000 000 €

Päivämäärä
1.1.2025

Tekijä
Matti M.

Tekijä	Kuvaus	Arvo (€)
Idean laatu	Idean perusarvo	130 000
Prototyyppi	Prototyypin tilanne (idea tai konsepti, prototyyppi, MVP, valmis tuote)	120 000
Laadukas tiimi ja johtoryhmä	Tiimin ja avainhenkilöiden kokemus, taidot ja kyvykkyys toteuttaa idea	100 000
Strategiset suhteet	Mikä on tilanne kumppaneiden kanssa	50 000
Tuotteen julkaisu tai myynti	Missä vaiheessa tuotteen lanseeraus markkinoille on	30 000
Yhteensä		430 000

Berkus Method -ohje 1/2

Berkus Method on menetelmä, jolla voi arvioida startup-yrityksen arvoa varhaisessa pre-revenue -vaiheessa, jolloin yrityksellä ei ole vielä kassavirtaa. Menetelmä perustuu viiteen tekijään, joille määritetään rahallinen arvo. Jokainen tekijä kuvastaa max 20% arvoa yrityksestä, ja yrityksen kokonaisvaluaatio saadaan summaamalla tekijäkohtaiset arvot yhteen. Toimi näin:

1. Valitse vertailuarvoksi luku, joka kuvastaa suunnilleen saman toimialan sekä maantieteellisen alueen keskimääräistä startup-valuaatiota. Merkitse yläreunan laatikkoon vertailuvaluaatio, esim. 1 000 000 €.
2. Täytä “**Arvo**” -sarakkeeseen jokaiselle riville tekijäkohtaisesti 0-20% valitusta vertailuvaluaatiosta riippuen siitä miten hyvin arvioit startup-yrityksesi pärjäävän kyseisen tekijän näkökulmasta. Esim 1 000 000€ vertailuvaluaatiossa yksi tekijä on 0-200 000€. Katso tarkemmat tekijäkohtaiset arviointiohjeet seuraavalta sivulta.
3. Laske yrityksen kokonaisvaluaatio laskemalla tekijäkohtaiset arvot yhteen.

HUOM! Berkus Method on suuntaa antava alkuvaiheen valuaatiotyökalu. Tarkempi valuaatio vaatii yksityiskohtaisempia selvityksiä.

Berkus Method -ohje 2/2

- 1. Idean laatu:** 0-50 000€: Perusidea rajallisella markkinapotentiaalilla ilman selkeää erottautumista. 50 000-100 000 €: Lupaava idea, joka ratkaisisi tunnistettavan ongelman ja on saanut varhaista vahvistusta. 100 000-150 000 €: Vahva konsepti, jolla on merkittävä markkinapotentiaali ja innovaatioarvo sekä selkeä kilpailuetu. 150 000-200 000 €: Poikkeuksellinen idea, joka ratkaisee kriittisen, laajalle levinneen ongelman suurella markkinapotentiaalilla ja sillä on hyvät mahdollisuudet toteutukseen.
- 2. Prototyyppi** 0-50 000 €: Alkuvaiheen konsepti, joka tarvitsee huomattavaa kehitystä. 50 000-100 000 €: Osittain kehitetty prototyyppi, joka vaikuttaa lupaavalta, mutta vaatii vielä kehitystä. 100 000-150 000 €: Toimiva prototyyppi, joka on saanut positiivista käyttäjäpalautetta. 150 000-200 000 €: Täysin toimiva prototyyppi, joka on valmis markkinoille ja saanut erittäin positiivista palautetta.
- 3. Laadukas tiimi ja johtoryhmä:** 0-50 000 €: Tiimillä on vain vähän kokemusta ja avainhenkilöt puuttuvat. 50 000-100 000 €: Tiimillä on jonkin verran kokemusta ja osaamista, mutta joitain puutteita tiimistä tai sen osaamisesta löytyy. 100 000-150 000 €: Tiimillä on merkittävä kokemus ja osaaminen, mutta voi tarvita vielä lisää resursseja. 150 000-200 000 €: Tiimillä on eheä ja sillä on merkittävä kokemus, osaaminen ja selkeä visio liiketoiminnan toteuttamiseksi.
- 4. Strategiset suhteet:** 0-50 000 €: Potentiaaliset kumppanit tunnistettu, mutta merkittävää edistystä kumppanien suhteen ei ole saavutettu. 50 000-100 000 €. Alustavat keskustelut kumppanien kanssa ovat käynnissä ja joitain vakaita suhteita on. 100 000-150 000 €: Vakiintuneet kumppanuudet tarjoavat kohtalaista tukea markkinoilla. 150 000-200 000 €: Vakiintuneet kumppanuudet tarjoavat merkittävää tukea markkinoilla ja tukevat liiketoimintaa aktiivisesti.
- 5. Tuotteen julkaisu tai myynti:** 0-50 000 €: Tuote on korkeintaan lanseerausvaiheessa, mutta myyntiä tai merkittävää näyttöä myyntipotentiaalista ei vielä ole. 50 000-100 000 €: Tuote on lanseerattu ja myynti on vielä alkuvaiheessa, mutta vaikuttaa lupaavalta. 100 000-150 000 €: Tuote on lanseerattu ja tuottaa kohtalaista liikevaihtoa positiivisella asiakaspalautteella. 150 000-200 000 €: Tuote on lanseerattu ja tuottaa merkittävää liikevaihtoa positiivisella asiakaspalautteella.