

本文由36氪企服点评专家团戴珂原创。

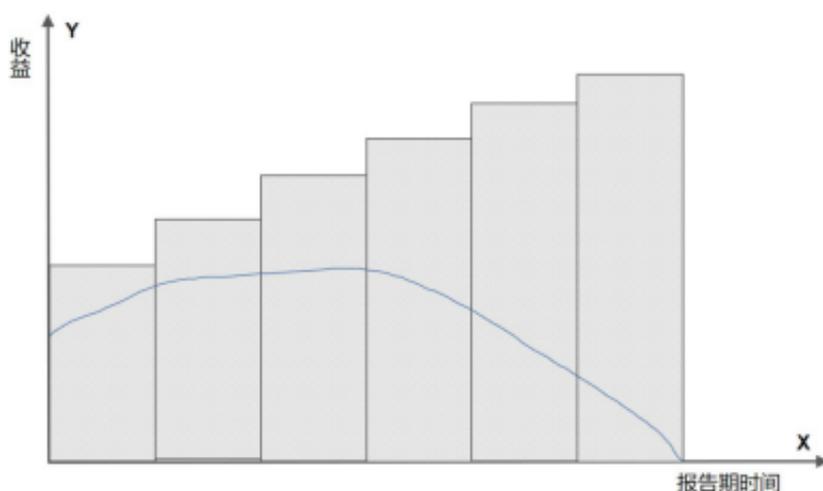


图1

图中Y轴代表收益，而X轴代表未来每个报告期的时间。每个竖框的高度代表管理层对未来几年收益的预期。曲线代表将管理层的预期收益，用相应风险系数贴现后的值。

这个估值过程有两点最为重要，其一是关注公司的收益，而非收入；另外一点是收益的可预期性，因为明确的预期意味着更低的收益下降风险。通俗的解释是，看一家公司的市场价值，不但看目前能赚多少钱，还要预测未来长期能否赚更多钱。

可以看出，通常以销售的连续性作为预期的依据，越来越不确定；即曲线越往右，准确预期就变得越困难。随着时间跨度的延长，这种预期带来的风险，最终放大在曲线和X轴的相交点，此时它的值变为0。这说明无论管理层给出的收益预期有多高，对这个时间点以后的任何预期都没有意义。

这个市场价值分析模型说明，

一
家公
司的市

场价值，最终是由曲线和两个坐标轴所构成区域的面积大小决定，如图2所示。



[免责声明]

原文标题：《一个原理，六个维度，SaaS的价值这样衡量 | 专家视角》

作者：戴珂

本文来源于36氪企服点评