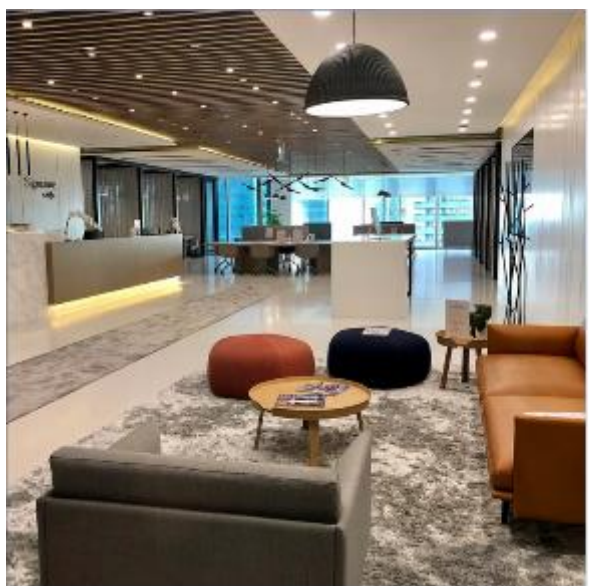




德安咨询（新加坡）远程实习



项目背景

为了让中国大学生有机会参与咨询企业相关实习，学习金融、求职相关知识技能，感受企业文化，提升个人竞争力，培养优秀的国际化人才，德安咨询（新加坡）将开放在线实习实训机会。届时将由德安咨询导师担任实习导师。学生将有机会接受金融分析等领域的职业技能和素质实训，并完成企业实习任务；同时体验国际化的工作氛围、提高职业技能、明确职业规划。顺利完成项目后，实习生将获得德安咨询颁发的实习证明与实习生推荐证明信，丰富个人背景经历，提升求职优势。



项目主题

编号	实习主题	开始日期	结束日期	时长	价格
DAO1	商业实习	2022.8.07	2022.8.28	4 周	2980

备注：南昌大学学生报名享受 500 元奖学金减免，即实际费用为 2480 元。



公司简介



德安咨询是成立于 2005 年的国际专业机构 AicA 的创始人之一。AicA 致力于为亚洲客户提供高端的跨境服务，目前成员有包括来自于香港、印度尼西亚、日本、中国内地、马来西亚、新加坡、台湾和越南的专业事务所。AicA 是一个由多个独立的会计师事务所组成的网络，各个事务所都位于亚洲太平洋地区的主要金

融中心，并在其各自的国家有较高的声誉。AicA 成员公司都能为你提供尖端的专业跨境服务，并承诺成员公司都具有丰富的经验及敬业精神。目前德安的团队具有将近三十年的财税领域经验，德安将继续秉持“至善化服务，为客户创造价值”的经营理念为您提供 360°全方位的专业服务，我们有信心做的最好！

项目收获

顺利完成远程实习的实习生，将收获德安咨询颁发的实习证明与推荐信。

实习证明

顺利完成远程实习的学员，将获得由德安咨询颁发的实习证明；

推荐信

实习结束后，德安咨询将根据学员完成实习任务的情况和结业汇报情况，为每位学员出具实习推荐信。



实习证明



推荐信

实训概览

实习课程

本实习面向全领域的学生，实习内容主要包含：

- **技能培训课程：**求职、公司管理、产业估值、金融建模等；
- **实习任务：**课程详细分析了常用的分析方法，尤其强调了这些方法在求职及管理中的应用。

导师介绍

Lucy Chen

德安咨询（新加坡），创始人

Lucy 在四大会计师事务所和商业企业有 20 年的专业经验。她一直为私募股权/风险投资、银行、租赁、贸易、制造、物流和服务行业的客户提供公司融资、财务尽职调查、IPO 咨询、审计和合规、IFRS/US GAAP 报告服务。

Lucy 是中国注册会计师协会和 FCCA 的成员。

Simon Soo

德安咨询（新加坡），董事

Simon 在四大会计师事务所和商业企业有超过 20 年的专业经验。他专长于并购咨询、财务和税务尽职调查、估值、战略、交易后整合、市场进入咨询和税务规划。



实训大纲

时间	实训大纲
第一周	<p>实习项目导览&欢迎致辞</p> <p>在线实习：职业成功之路</p> <p>四大和咨询行业剖析（概览、明确、梳理方向）</p> <p>I. 找工作</p> <ul style="list-style-type: none">寻找机会——寻找符合你价值观的工作申请和面试——做大量的研究，展示真实的商业自我报价和决策——准备好谈判所有对你重要的因素 <p>II. 管理你的职业生涯</p> <ul style="list-style-type: none">离开、继续或向上移动——您可能需要移动才能前进四大部门架构岗位讲解、职业发展前景咨询行业的部门架构讲解、职业发展前景四大和咨询行业的招聘要求
第二周	<p>在线实习：公司内部角色和治理（四大、咨询行业的必要技能）</p> <ul style="list-style-type: none">简介董事的角色利益冲突利益相关者交易董事会组成董事会和委员会的角色股东权利和参与
第三周	<p>在线实习：企业估值（四大、咨询行业的必要技能）</p> <ul style="list-style-type: none">简介收益法市场方法有形资产无形资产
第四周	<p>在线实习：金融建模（四大、咨询行业的必要技能）</p> <ul style="list-style-type: none">简介建模环境和分类管理模式的作用财务建模方法财务报表的使用设计财务模型 <p>项目结业典礼与结业致辞</p>

注：每周课程长度约 2.5 小时，根据实际情况，可能会略有调整。



项目产出

group2 Process / Income statement

Overall result

Overall result

Project result

group2 Overall Analysis

group2 Structural Analysis

group2 Project Analysis

group2 Project Analysis

group2 Content analysis

group2 Inflow and outflow analysis

group2 Profit and loss analysis

group2 Supplements

group2 Cashflow analysis

group2 End

THANKS!

28	Adjustment	Stripe	(2,852)	(5,905)	(8,850)	(11,813)	(14,766)	(17,719)	(20,672)	(23,616)	(26,570)	(29,523)	(32,485)	(35,438)	(38,390)
29		Collect in EU	(80)	(54)	(58)	(57)	(56)	(55)	(54)	(52)	(52)	(51)	(50)	(49)	(48)
30		Chargebee	(1,966)	(5,920)	(5,906)	(7,875)	(9,044)	(11,015)	(13,702)	(15,750)	(17,719)	(19,608)	(21,657)	(23,628)	(25,586)
31															
32		Net cashflow (scenario 1)	86,091	111,843	154,082	106,821	238,599	280,798	818,086	865,275	907,513	440,752	401,080	(218,601)	2,166,248
33															
34		Scenario 2 (no credit card collection and pay 4% backend cost)													
35		Adjustment Backend	(4,256)	(6,512)	(12,788)	(17,024)	(21,290)	(25,536)	(29,792)	(34,048)	(38,304)	(42,560)	(46,816)	(51,072)	(55,328)
36															
37		Net cashflow (scenario 2)	76,812	92,487	125,499	157,451	160,433	221,415	258,287	285,879	217,861	248,243	281,325	(234,526)	1,428,900
38															
39															
40															
41															
42															
43															
44															
45															
46															
47															
48															
49															
50															
51															
52															
53															
54															
55															
56															
57															
58															
59															

Monthly P&L

Monthly Cashflow

New Business Venture

The company's main business is selling IT office hardware and software. Installation, implementation.

Needs of departments were asked to brainstorm new service lines using ITaaS.

The role of ITaaS is to repackaging existing items into a value proposition model.

Meeting minutes (1/3)

HOD	Suggestions	Action Plan
Sales	1. The new business customers: Direct contact: Contact indirectly through distributors or referrals. 2. Referrals can be awarded with different degrees according to the number of referrals. 3. Dealers handle sales to customers.	1. On customer side and referral incentive.
Service Business and Delivery	1. Estimated GP margin is about 40%.	1. pricing details.

ITaaS Model

Meeting minutes (2/3)

HOD	Suggestions	Action Plan
Marketing	Ask for discounts from suppliers or partners to reduce marketing costs.	To create new website, organize webinar and digital marketing.
Human Resources	The current number of employees is sufficient to meet the current workload, so there is no need to hire new employees or expand the workforce.	Internal announcement.
Legal	Customer and dealer contracts for new ITaaS need to be prepared in advance.	draft contracts.