

## **Анализ монетизации и финансовой модели проекта Taskbench**

### **1. Способы монетизации приложения**

Предусмотрена подписка, с которой открывается большее количество уникальных функций.

#### **Основной способ монетизации:**

1. **Подписка** (основной источник дохода)
  - Формат: ежемесячная подписка.
  - Стоимость: фиксированная цена за месяц, скидки при покупке на более длительный срок.
  - Разовая оплата за 1 месяц – 149 рублей

### **2. UNIT-экономика (расчёт доходов и расходов на одного пользователя)**

#### **Переменные расходы:**

- **Привлечение пользователя (CAC – Customer Acquisition Cost):** расходы на рекламу, контент-маркетинг, реферальные программы.
- **Серверные затраты:** хранение данных пользователей, работа backend-сервисов ИИ.
- **Комиссия платёжных систем:** 3-5% от каждой транзакции.

#### **Доход на одного пользователя (ARPU – Average Revenue Per User):**

- Средняя стоимость подписки – 149 рублей/месяц.
- Доля пользователей, оформивших подписку – 10%.
- Средний доход на подписчика – 149 рублей.
- $ARPU = 149 \times 10\% = 14.9 \text{ руб.}$

#### **Расчёт LTV (Lifetime Value – доход за весь жизненный цикл клиента):**

- Средний срок активности подписчика – 8 месяцев.
- $LTV = 14.9 \times 8 = 119.2 \text{ руб.}$

#### **CAC (стоимость привлечения клиента):**

- Средний CPA (стоимость привлечения платящего клиента) – 20 -30 рублей.
- Средний CAC = 25 рублей.

**Вычисление юнит-экономики:**  $LTV / CAC = 119.2 / 25 = 4.768$  (устойчивая модель).

### 3. Прогноз P&L и расчёт RoI

#### Основные статьи расходов:

1. Разработка (backend, мобильное приложение, тестирование) – 900 000 руб.
2. Серверные затраты – 40 000 руб./мес.
3. Маркетинг (привлечение пользователей) – 30 000 руб./мес.
4. Операционные затраты (поддержка, налоги, комиссии) – 20 000 руб./мес.

#### Основные статьи доходов:

- Ожидаемое количество активных пользователей через 1 год: 10 000.
- Конверсия в подписку – 10%.
- Средний доход с подписчика: 149 руб./мес.
- Итоговый ежемесячный доход через 1 год:  $149 \times 1000 = 149\,000$  руб.

#### Расчёт RoI на 3 года:

- Инвестиции в разработку и маркетинг:  
 $(20\,000 + 30\,000 + 40\,000) \times 12 \times 3 + 900\,000 = 4\,140\,000$  руб.
- Прогнозируемая выручка за 3 года:  $149 \times 2000 \times 12 \times 3 = 10\,728\,000$  руб. (при увеличении базы пользователей до 20 000 подписчиков).
- Прибыль:  $10\,728\,000 - 4\,140\,000 = 6\,588\,000$  руб.
- $RoI = 6\,588\,000 / 4\,140\,000 = 1.59$  (выгодная модель выше необходимого уровня 1,05).

#### Вывод:

Приложение сможет выйти в прибыльность в течение второго года работы. Однако для улучшения показателей необходимо:

- Повышать конверсию пользователей в подписчиков.
- Оптимизировать маркетинговые расходы.