**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 × 10% = 14.9 руб.**

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

* Средний срок активности подписчика – 8 месяцев.
* **LTV = 14.9 × 8 = 119.2 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 × 1000 = 149 000 руб.**

**Расчёт RoI на 3 года:**

* Инвестиции в разработку и маркетинг:   
  **(20 000 +30 000 + 40 000) × 12 × 3 + 900 000 =** **4 140 000 руб.**
* Прогнозируемая выручка за 3 года: **149 × 2000 × 12 × 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.

.