

Financials Deliverable

1. Revenue Streams

Το Tsipster αντλεί έσοδα μέσω:

- Premium συνδρομές (3,99 €/μήνα): $10\,000 \text{ MAU} * 5\% \text{ conversion} = 500 \text{ συνδρομητές} * 3,99 \text{ €} = 1\,995 \text{ €/μήνα} \rightarrow 23\,940 \text{ €/έτος}$.
- Micro-fee ανά δελτίο (0,10 €): $20\,000 \text{ users} * 6 \text{ δελτία} = 120\,000 \text{ δελτία} * 0,10 \text{ €} = 12\,000 \text{ €/μήνα} \rightarrow 144\,000 \text{ €/έτος}$.
- Micro-fee αλλαγής επιλογών (0,025 €): $20\,000 \text{ users} * 2 \text{ αλλαγές} = 40\,000 \text{ αλλαγές} * 0,025 \text{ €} = 1\,000 \text{ €/μήνα} \rightarrow 12\,000 \text{ €/έτος}$.
- Διαφημίσεις in-app: $10\,000 \text{ MAU} * 10 \text{ sessions} * 3 \text{ impressions} * 80\% \text{ fill} * \text{CPM } 3 \text{ €} = 240\,000 \text{ impressions} * 3 \text{ €/1\,000} = 720 \text{ €/μήνα} \rightarrow 8\,640 \text{ €/έτος}$.
- B2B dashboards: $5 \text{ πελάτες} * 1\,000 \text{ €/μήνα} = 5\,000 \text{ €/μήνα} \rightarrow 60\,000 \text{ €/έτος}$.
- Commission 1 % σε κερδοσμένα δελτία: scaled ~1 666 €/μήνα από τον 9ο μήνα $\rightarrow 6\,666 \text{ €/έτος}$.

Σύνολο Εσόδων: 595 246 €/έτος.

2. Cost Structure

Σταθερά κόστη:

- Υποδομή cloud, APIs, προσωπικό, CS, συνολικά 1 500 €/μήνα $\rightarrow 18\,000 \text{ €/έτος}$.

Εφάπαξ κόστη:

- Ανάπτυξη MVP, AI, Web scraping, Security, Legal: 4 500 € (μία φορά).

Μεταβλητά κόστη:

- PSP fees (~1 % συναλλαγών) και API calls.

Εκτιμώμενο μεταβλητό κόστος: περίπου 5 % των εσόδων.

Σύνολο Κόστους Πρώτου Έτους: $18\,000 \text{ €} + 4\,500 \text{ €} = 22\,500 \text{ €}$ (fixed μόνο).

3. Pricing Strategy

- Penetration pricing για premium (3,99 €) για μαζική διείσδυση.
- Micro-fees: Value-based (0,10 €/ticket, 0,025 €/selection change) για αύξηση ARPU.
- CPM 3 € σε niche κοινό στοίχηματισμού.
- B2B σταθερές συμβάσεις για προβλεψιμότητα cashflow.
- 1 % commission για alignment κινήτρων.

Συνολική Στρατηγική Εσόδων Υποστηρίζει >90 % Περιθώριο.

4. Break-Even Point

- Fixed Costs = 1 500 €/μήνα.
- Συνδρομή: 3,99 €, Variable Cost: 0,20 €/συνδρομή.

Monthly Break-even subscribers:

$1\,500 / (3,99 - 0,20) \approx 396$ συνδρομητές.

Με 10 000 MAU και 5 % conversion (~500 άτομα), break-even στα εφάπαξ ποσά επιτυγχάνεται άμεσα.

Break-even: 1-2 months.

5. Profit & Loss Projection

- Έσοδα: 595 246 €.
- COGS (5 % περίπου): ~29 762 €.
- Gross Profit: ~565 484 €.
- Operating Expenses (fixed): 18 000 €.
- One-time expenses: 4 500 €.
- Net Profit: $565\,484\,€ - 18\,000\,€ - 4\,500\,€ \approx 542\,984\,€$.

Καθαρό Κέρδος Πρώτου Έτους: ~542 984 € (~91 % margin).