**Финансовая аналитика проектов.**

Оценка рынка и цен (Россия, 2024-2025)

**Подписки** (данные по российскому рынку):

Средняя цена подписки на мобильные приложения: 300–600 руб./мес.

**Готовность платить** (по исследованиям): до 500 руб./мес. (~$5,5)

**Подписки типа Яндекс.Плюс, Okko, МТС и др**. в среднем 299–499 руб./мес.

B2B SaaS:

**Средняя цена корпоративных решений в России**: 5 000–20 000 руб./мес.

В крупных компаниях может доходить до 50 000–100 000 руб./мес.

Реклама в соцсетях:

CPM (стоимость 1000 показов рекламы) ~150–300 руб.

Средний доход с рекламы на пользователя: 50–150 руб./мес.

**Проект 1: «Моя семья»** (Freemium + подписка)

**Стартовые вложения**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Затраты | Сумма (руб.) | Комментарии |
| Разработка (iOS + Android) | 3 000 000 | 2-3 разработчика (по 200 000 руб./мес. × 6 мес.) |
| Дизайн (UX/UI) | 500 000 | Дизайнер + тестирование |
| Серверы и облако | 300 000 | 50 000 руб./мес. × 6 мес. |
| Юрист (пользовательское соглашение) | 150 000 | Разработка договора |
| Маркетинг на запуск | 2 000 000 |  |
| Итого | 5 950 000 руб. (~$65 000) |  |

**Ежемесячные расходы**

|  |  |
| --- | --- |
| Затраты | Сумма (руб.) |
| Серверы | 50 000 |
| Поддержка пользователей | 100 000 (2 специалиста) |
| Разработка (обновления) | 400 000 |
| Маркетинг | 500 000 |
| Итого | 1 050 000 руб. (~$11 500) |

**Предположения**

CAC = 150 руб. (таргет + органика).

Подписка = 399 руб./мес.

Конверсия в подписку = 10% (из 100 пользователей 10 купят подписку).

Средний срок жизни пользователя = 12 месяцев.

Churn Rate = 5% в месяц.

**Расчёты**

ARPU = 399×10% = 39.9 руб./мес.

LTV = 39.9×12 = 478.8 руб.

Окупаемость: LTV>CAC, значит прибыльно.

Маржинальность: 68.7%.

**Вывод**: модель прибыльная, CAC окупается за 4 месяца.

**Проект 2: База данных лекарств** (подписка + платный кабинет)

**Стартовые вложения**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Затраты | Сумма (руб.) | Комментарии |
| Разработка (iOS + Android + Web) | 4 000 000 | Сложнее в реализации |
| Дизайн | 700 000 |  |
| Серверы, базы данных | 500 000 | 100 000 руб./мес. × 5 мес. |
| Закупка/анализ данных | 1 500 000 | Оплата фармацевтов и врачей |
| Юрист (согласование с Роспотребнадзором) | 200 000 |  |
| Маркетинг | 2 500 000 |  |
| Итого | 9 400 000 руб. (~$100 000) |  |

**Ежемесячные расходы**

|  |  |
| --- | --- |
| Затраты | Сумма (руб.) |
| Серверы и поддержка данных | 150 000 |
| Фармацевты и обновление информации | 250 000 |
| Разработка (доработки) | 500 000 |
| Маркетинг | 1 000 000 |
| Итого | 1 900 000 руб. (~$20 000) |

**Предположения**

CAC = 300 руб. (из-за сложной ниши).

Подписка = 499 руб./мес.

Конверсия в подписку = 15%.

Средний срок жизни пользователя = 10 месяцев.

Churn Rate = 8% в месяц.

**Расчёты**

ARPU = 499×15% = 74.85 руб./мес.

LTV = 74.85×10 = 748.5 руб.

Окупаемость: LTV > CAC, значит прибыльно.

Маржинальность: (748.5−300)/748.5=59.9%.

**Вывод**: CAC окупается за 4 месяца, модель жизнеспособна.

**Проект 3: Корпоративное SaaS** (B2B, лицензия)

**Стартовые вложения**

|  |  |
| --- | --- |
| Затраты | Сумма (руб.) |
| Разработка | 5 000 000 |
| Дизайн | 1 000 000 |
| Серверы | 500 000 |
| Юрист (договора) | 300 000 |
| Продажи и маркетинг | 3 000 000 |
| Итого | 9 800 000 руб. (~$105 000) |

**Ежемесячные расходы**

|  |  |
| --- | --- |
| Затраты | Сумма (руб.) |
| Серверы | 200 000 |
| Поддержка | 300 000 |
| Продажи и маркетинг | 1 500 000 |
| Итого | 2 000 000 руб. (~$22 000) |

**Предположения**

CAC = 10 000 руб. (дорогая реклама, B2B-продажи).

Средний чек = 10 000 руб./мес.

Средний срок жизни клиента = 18 месяцев.

Churn Rate = 5% в месяц.

**Расчёты**

LTV = 10000×18 = 180000 руб.

Окупаемость: CAC окупается за 1 месяц

Маржинальность: (180000−10000)/180000 = 94.4%.

**Вывод**: очень прибыльная модель, быстрая окупаемость.

**Проект 4: Соцсеть** (реклама + платные профили)

**Стартовые вложения**

|  |  |
| --- | --- |
| Затраты | Сумма (руб.) |
| Разработка | 7 000 000 |
| Дизайн | 1 500 000 |
| Серверы | 1 000 000 |
| Маркетинг | 5 000 000 |
| Итого | 14 500 000 руб. (~$155 000) |

**Ежемесячные расходы**

|  |  |
| --- | --- |
| Затраты | Сумма (руб.) |
| Серверы | 500 000 |
| Поддержка | 500 000 |
| Маркетинг | 2 500 000 |
| Итого | 3 500 000 руб. (~$37 000) |

**Предположения**

CAC = 100 руб. (низкий за счёт органики).

ARPU = 100 руб./мес. (реклама + премиум).

Средний срок жизни пользователя = 8 месяцев.

Churn Rate = 10% в месяц.

**Расчёты**

LTV = 100×8 = 800 руб.

Окупаемость: LTV > CAC, значит прибыльно.

Маржинальность: (800−100)/800 = 87.5%.

**Вывод**: Окупаемость за 1.5 месяца, модель масштабируемая.