**Unit’ом является клиент, вокруг него крутятся основные метрики: выручка, прибыль, средний чек, CJM и прочее**(у колы – банка, тк много повторных продаж, а у дорогих товаров, квартир, авто, ориентированность на клиента)

**Ключевые метрики unit-экономики**

**Сильно связаны с просто ключевыми метриками**

* **Выручка, чистая прибыль на одного клиента**
* **Customer Journey Map, цепочки касаний по каждому клиенту**
* **Средний цикл заключения сделки**

**Параметры/разрезы для анализа unit-экономики**

* **Регионы, источники трафика, марки, модели, период, категории девайсов**