

ИНДИКАТОРЫ КЛИЕНТСКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ (2030 ГОД) EMIIA.AI SIP

1. Затраты

- TCO (Total Cost of Ownership, совокупная стоимость владения): \$1,5 млрд/год
Формула: CapEx + OpEx = \$1,5 млрд/год (RSC/год и CAC включены)

2. Пользовательская экономика

- CAC (Customer Acquisition Cost, стоимость привлечения клиента): \$3
- RSC (Retention & Support Costs, затраты на удержание и поддержку): \$7/год
- ARPU (Average Revenue Per User, средний доход на пользователя): \$3/мес или \$36/год
Формула: ARPU = Общий доход/количество активных пользователей
- ARPPU (Average Revenue Per Paying User, средний доход с платящего пользователя): \$10/мес или \$120/год
Формула: ARPPU = Доход от платящих пользователей/кол-во платящих пользователей
- LTV (Lifetime Value, пожизненная ценность клиента):
Формула: LTV = (ARPPU - RSC) × Срок жизни клиента
Расчёт: (\$120/год - \$7/год) × 7 лет = \$113/год × 7 лет = \$791

3. Рынок

- TARGET (совокупный целевой рынок):
 - › Объём: 1,67 млрд пользователей
 - › Емкость: \$1,2 трлн/годФормула: Совокупный рынок объединяет облака, IoT и RTLS, охватывая все ключевые сегменты: B2B, B2C, B2G, а также взаимодействие людей, машин и искусственного интеллекта (B2M, M2M, AI-агенты)
- ACTIVE (активные пользователи):
 - › Объём: 100 млн
 - › Потенциальная емкость: \$8,4 млрд/годФормула: Объём активных пользователей × ARPPU - 30% корректировка (100 млн × 84/год); отражает максимальный возможный смешанный доход
- CORE/AR (платящие пользователи):
 - › Объём: 30 млн
 - › Выручка: \$3,6 млрд/годФормула: Объём платящих пользователей × ARPPU (30 млн × \$120/год)

Диаграмма связей и зависимостей: [HTML/CSV/EXCEL](#) ›