

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 + RSC за год + CAC
Комментарий: 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)

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: $ARPU = \text{Общий доход} / \text{количество активных пользователей}$
- ARPPU (Average Revenue Per Paying User, средний доход с платящего пользователя): \$10/мес или \$120/год
Формула: $ARPPU = \text{Доход от платящих пользователей} / \text{кол-во платящих пользователей}$
- LTV (Lifetime Value, пожизненная ценность клиента):
Формула: $LTV = (ARPPU - RSC) \times \text{Срок жизни клиента}$
Расчёт: $(\$120/\text{год} - \$7/\text{год}) \times 7 \text{ лет} = \$113/\text{год} \times 7 \text{ лет} = \791

3. Рынок

- TARGET (целевой рынок):
 - › Объём: 1,67 млрд пользователей
 - › Емкость: \$1,2 трлн/год
- ACTIVE (активные пользователи):
 - › Объём: 100 млн
 - › Потенциальная емкость: \$3,6 млрд/годФормула: $\text{Объём активных пользователей} \times ARPU$; отражает максимальный возможный смешанный доход при текущей аудитории.
- CORE/AR (платящие пользователи):
 - › Объём: 30 млн
 - › Выручка: \$3,6 млрд/годФормула: $\text{Объём платящих пользователей} \times ARPPU$
(30 млн \times \$120/год)

Диаграмма связей и зависимостей: [HTML-страница](#) ›