

5.1 unit economics deep dive

تحليل عميق اقتصاد واحد - ProDecks

نسخه: 1.0

تاریخ: 1403/11/17

تحليل شده - MVP: وضعیت

فصل ۱: مرور کلی اقتصاد واحد

هدف این سند ۱.۱.

با تمرکز بر ProDecks کسب و کار (Unit Economics) تحلیل دقیق اقتصاد واحد و بازگشت سرمایه، (LTV) ارزش طول عمر مشتری، (CAC) هزینه کسب مشتری

تعاریف کلیدی ۱.۲.

- (Paying User) واحد تحلیل: کاربر پرداخت کننده
- دوره تحلیل: ۳۶ ماه
- واحد پول: تومان ایران
- نرخ تنزیل: ۲۵٪ سالانه (با توجه به تورم و ریسک)

فرضیات اساسی ۱.۳.

- (رایگان + پلن های پرداختی) Freemium: مدل درآمدی
- بازار هدف: ایران و کشورهای فارسی زبان
- رقبا: Trello، Asana، (ارز خارجی) Codecks
- تمایز: گیمیفیکیشن، زبان فارسی، قیمت مناسب

(CAC) فصل ۲: هزینه کسب مشتری

CAC محاسبه ۲.۱.

تعداد مشتریان جدید جذب شده / (کل هزینه های بازاریابی + فروش) = CAC

اجزای هزینه های بازاریابی ۲.۲.

بازاریابی دیجیتال ۱.

- تبلیغات شبکه های اجتماعی: ۲۰ میلیون تومان ماهانه
- و تولید محتوا: ۱۰ میلیون تومان ماهانه SEO

