

Финансовая модель проекта "Мобильный фитнес-тренер"

1. Возможные способы монетизации

1.1. Комиссия с продаж тренировок (основной источник дохода)

Тренеры размещают свои тренировки в приложении.

Пользователи приобретают доступ к тренировкам за фиксированную сумму.

Приложение берет комиссию 20% с каждой продажи (среднее значение по рынку).

1.2. Freemium-модель

- Бесплатный доступ к ограниченному количеству тренировок.
- Пользователи могут покупать отдельные тренировки или подписку на контент тренеров.

2. UNIT-экономика

2.1. Доход на одного пользователя (ARPU - Average Revenue Per User)

- Средняя стоимость одной тренировки = 500 руб.
- Среднее количество покупок в месяц на одного активного пользователя = 2.
- Комиссия сервиса (20%) = $500 \times 2 \times 20\% = 200$ руб./мес.
- Средний жизненный цикл клиента (LTV) = 3 месяца.
- $LTV = 200 \times 3 = 600$ руб.

2.2. Основные затраты на одного пользователя

Переменные расходы (на одного пользователя в месяц):

- Серверные расходы (обработка данных) = 100 руб./мес.
- Поддержка клиентов = 20 руб./мес.
- Транзакционные издержки (эквайринг) = 1% от платежа = 5 руб./мес.

- Налоги (УСН «Доходы») = 6% от доходов = 12 руб./мес.
- Итого переменные расходы: $100 + 20 + 5 + 12 = 137$ руб./мес.
- Постоянные затраты (на всю компанию в месяц)
- Маркетинг (привлечение пользователей) = 50 000 руб./мес.
- Юридические услуги = 400 руб./мес.

Итого фиксированные расходы: 50 400 руб./мес.

3. Прогноз P&L и расчет ROI за 3 года

Формула ROI:

$$\text{ROI} = (\text{Прибыль за 3 года} / \text{Затраты за 3 года}) \times 100\%$$

Общие затраты за 3 года:

$$\text{Фиксированные расходы: } 50\,400 \times 36 = 1\,814\,400 \text{ руб.}$$

Расчет прибыли на одного пользователя:

$$\text{Доход за 3 месяца (LTV): } 600 \text{ руб.}$$

$$\text{Переменные расходы за 3 месяца: } 137 \times 3 = 411 \text{ руб.}$$

$$\text{Чистая прибыль на одного пользователя за 3 месяца: } 600 - 411 = 189 \text{ руб.}$$

$$\text{Чистая прибыль на одного пользователя за 3 года: } 189 \times 4 = 756 \text{ руб.}$$

Определение нужного количества пользователей

$$\text{Общая прибыль за 3 года: } 756X - 1\,814\,400.$$

$$\text{Требуемый ROI} = 5\%:$$

$$(756X - 1\,814\,400) / 1\,814\,400 \times 100\% = 5\%$$

Решаем уравнение:

$$756X - 1\,814\,400 = 90\,720$$

$$756X = 1\,905\,120$$

$$X = 2\,520 \text{ пользователей за 3 года.}$$

Вывод

Чтобы достичь **$\text{ROI} \geq 5\%$** за **3** года, необходимо привлечь **2 520** уникальных платных пользователей (то есть минимум **70** новых клиентов в месяц).