	06-2024	07-2024	08-2024	09-2024	10-2024	11-2024	12-2024	01-2025	02-2025	03-2025	04-2025	05-2025
Оплата	4 990 000	23 952 000	52 395 000	#########	#########	#########	#########	#########	#########	#########	#########	#########
Количество пользователей	200000	400000	700000	1000000	1300000	1700000	2300000	2700000	2800000	3000000	3300000	3800000
Процент платящих пользователей	5	12	15	23	25	27	28	29	31	32	34	35
Количество платящих пользователей	10000	48000	105000	230000	325000	459000	644000	783000	868000	960000	1122000	1330000
Стоимость подписки	499	499	499	499	499	499	499	499	499	499	499	499
Себестоимость:	6 700 000	7 700 000	8 800 000	9 700 000	10 900 000	12 100 000	13 200 000	14 300 000	15 300 000	16 400 000	17 500 000	19 500 000
Затраты на разработку	3 400 000	3 900 000	4 500 000	4 900 000	5 500 000	6 100 000	6 600 000	7 200 000	7 600 000	8 100 000	8 500 000	9 400 000
ФОТ разработчиков	1 400 000	1 700 000	2 000 000	2 200 000	2 500 000	2 800 000	3 000 000	3 300 000	3 600 000	3 900 000	4 100 000	4 400 000
Оплата сторонних сервисов: Хостинг	1 000 000	1 200 000	1 500 000	1 700 000	2 000 000	2 300 000	2 600 000	2 900 000	3 000 000	3 200 000	3 400 000	4 000 000
ФОТ мед.экспертов	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Административные расходы:	3 300 000	3 800 000	4 300 000	4 800 000	5 400 000	6 000 000	6 600 000	7 100 000	7 700 000	8 300 000	9 000 000	10 100 000
ФОТ команды маркетинга	1 500 000	1 700 000	1 900 000	2 100 000	2 400 000	2 700 000	3 000 000	3 200 000	3 500 000	3 800 000	4 200 000	5 000 000
ФОТ отдела продаж	1 300 000	1 600 000	1 900 000	2 200 000	2 500 000	2 800 000	3 100 000	3 400 000	3 700 000	4 000 000	4 300 000	4 600 000
Юридич.Затраты (партнество, реклама)	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Коммерческие расходы:												
Расходы на продвижение	1 000 000	1 200 000	1 500 000	2 000 000	2 500 000	2 800 000	3 000 000	3 400 000	3 700 000	4 000 000	4 400 000	4 800 000
Маркетинг	1 000 000	1 200 000	1 500 000	2 000 000	2 500 000	2 800 000	3 000 000	3 400 000	3 700 000	4 000 000	4 400 000	4 800 000
Валовая прибыль	-2 710 000	15 052 000	42 095 000	#########	#########	#########	#########	#########	#########	#########	#########	#########

Ваш продукт нацелен на заработок денег? Если да, напишите, какой способ монетизации вы выбрали. Если нет, то напишите, что у вас непрофитный продукт.	Продукт нацелен на заработок. Мы выбрали смешанный метод монетизации (Freemium, Подписка, Реклама, Продажа, Транзакционная модель)
	1) Скачивание приложение бесплатное, пользователь не обязан нам платить за эксплуатацию продукта, освновной заработок - реклама мед.продукции/клиник/врачей и тд.  2) В продукте присутствует подписка, которая открывает множество необзательных, но весьма полезных и интересных доп.активностей для пользователей, доступ к которым можно заработать бесплатно при условии акопления "баллов" за выполнение ежедневных заданий (рекомендаций нацеленных на здоровый образ жизни и поддержание организма) и многгое другое.
Напишите не менее 3	3) Полагаться исключительно на метод подписки - не
пунктов, почему сделали такой выбор.	надёжно, поскольку жесткие ограничения могут отталкнуть пользователей и, как следствие, невыгоден.
I aron poloop.	оттальнуть пользователей и, как следствие, невыгоден.