

Возможные способы монетизации

1. Премиум-подписка на мероприятие:

200 руб./срок истечения (средний - месяц)

Доход с подписки - 200 руб./мес

2. Реклама в списке мероприятий:

Допущение:

CPC (цена за клик) = 30 руб.

CTR (кликабельность) = 1%

Показ на пользователя в месяц = 50

Доход с 1 пользователя в месяц: $50 * 1\% * 15 = 7,5$ руб

UNIT-экономика (на 1 пользователя)

1. Доход на одного пользователя: **207.5 руб./мес**

2. Серверные расходы (в месяц): **50 руб./мес**

P&L:

1. Фиксированные расходы за 3 года:

- Яндекс Карты: **14500 руб./мес**

- Маркетинг: **30000 руб./мес**

Итого фиксированных расходов: **44500 руб./мес**

За 3 года: $44500 * 36 = 1602000$ руб.

2. Прибыль от одного пользователя:

$207.5 - 50 = 157,5$ руб./мес

Допущение: LTV = 3 месяца

Прибыль за 3 года: $157,5 * 3 * 4 = 1890$ руб.

ROI (3 года):

$ROI = (\text{доход} - \text{затраты}) / \text{затраты} * 100\%$

Общая прибыль = $1890x - 1\,602\,000$ руб.

ROI = 5%, следовательно:

$$(1890x - 1\,602\,000) / 1\,602\,000 * 100\% = 5\%$$

$$1890x - 1\,602\,000 = 80100$$

$$1890x = 1\,682\,100$$

$x = 890$ пользователей за 3 года.

Таким образом, чтобы достичь ROI > 5%, нужно привлекать **25 новых платных клиентов в месяц**