

Запуск бизнес версии
своего мессенджера

Зачем нам бизнес версия?

Внедрение B2B2C сегмента для нашего месседжера

Зачем это нам?



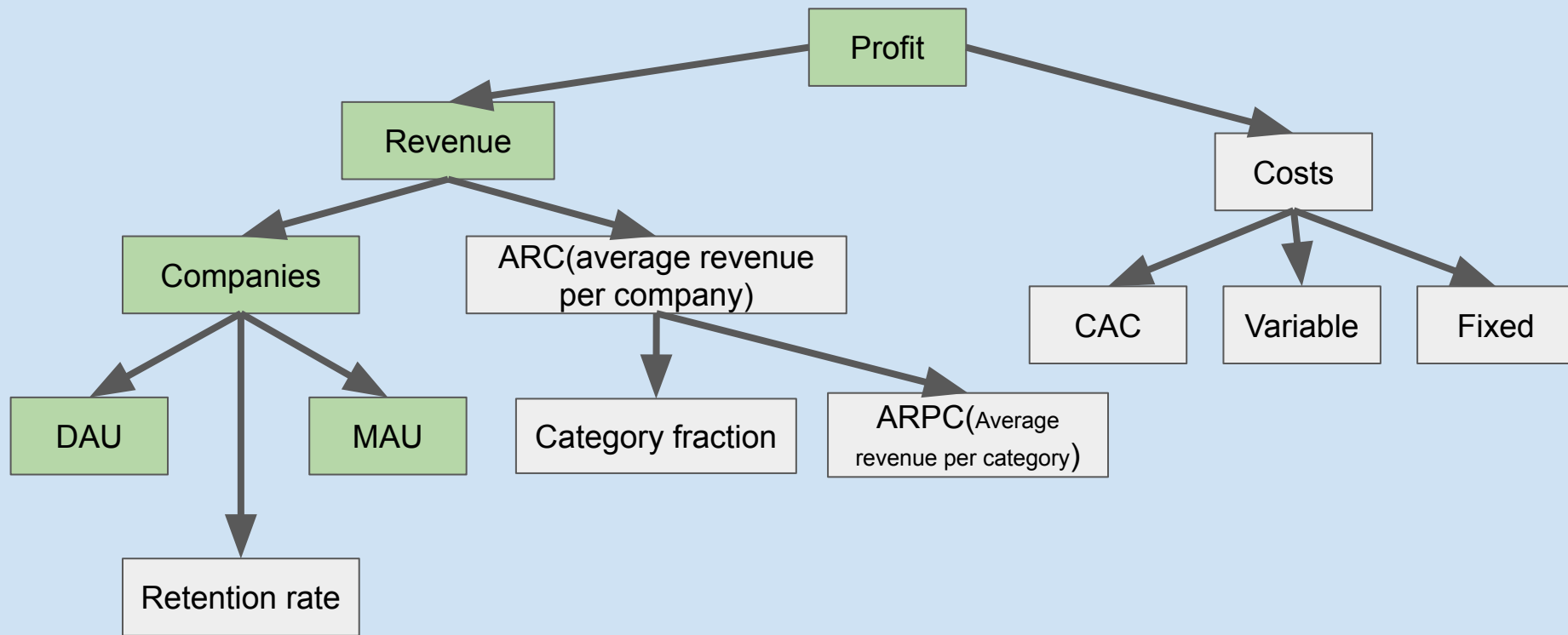
```
graph TD; A[Внедрение B2B2C сегмента для нашего месседжера] --> B[Зачем это нам?]; A --> C[Зачем это бизнесам?]; B --> D[Прибыль от пакетов общения]; C --> E[Необходимость маленьких компаний удобно общаться со своими клиентами];
```

Прибыль от пакетов общения

Зачем это бизнесам?

Необходимость маленьких компаний удобно общаться со своими клиентами

Иерархия метрик



Модель unit-экономики

Подписка на дополнительные функции:

- Цена подписки: \$5 в месяц.
- Среднее количество пользователей, подписавшихся за месяц: 10% от MAU.
- Average Revenue Per User: \$0.5 (10% от MAU * \$5).

Рекламная платформа:

- Цена рекламы: \$0.1 за показ.
- Среднее количество просмотров рекламы в день на одного пользователя: 5.
- Среднее количество пользователей, просматривающих рекламу в день: 50% от DAU.
- Average Revenue Per User: \$0.25 (50% от DAU * 5 просмотров * \$0.1).

Бонусные пакеты (сегментированные по профилю бизнеса):

- Цена бонусного пакета: \$(5 - inf) **customize**.
- Среднее количество пользователей, приобретающих бонусные пакеты в месяц: 5% от MAU.
- Average Revenue Per User: \$0.25 (5% от MAU * \$5).

Итог unit-экономики:

- Выручка: ARPU от подписок + ARPU от рекламы + ARPU от бонусного пакета
- Прибыльность: Оценивается по месячной прибыли и расходам на маркетинг, разработку и обслуживание продукта

Total date	Company or Leads Acquistion	Conv to meeting	number of companie s met	Conv to user	C1 conv to user	Comp anies	ARC	Av. revenue per cat 1	Cat 1 fraction	...	Av. revenue cat N	GMV
2024	200000	10%	20000	50%	0,5 %	10000	1380\$	1000\$	0.1	много

Спасибо за внимание!

Будем рады ответить на вопросы!

Журавлёв Дмитрий
Кошелев Егор
Артемов Макар