

Практическое применение Юнит-экономики в стартапе: Расчет рынка снизу и обоснование инвестиций из юнит-экономики

Курс "Юнит-экономика"





План курса "Юнит-экономика"

1 Юнит-экономика проекта - введение понятий

2 Расчет юнит-экономики для проекта

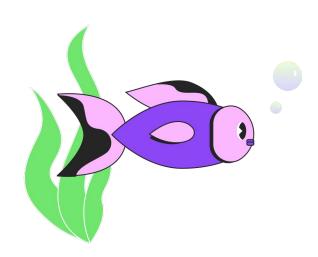
3 Плечи метрик и когортный анализ

Практическое применение юнит-экономики в стартапе: Расчет рынка снизу и обоснование инвестиций из юнит-экономики

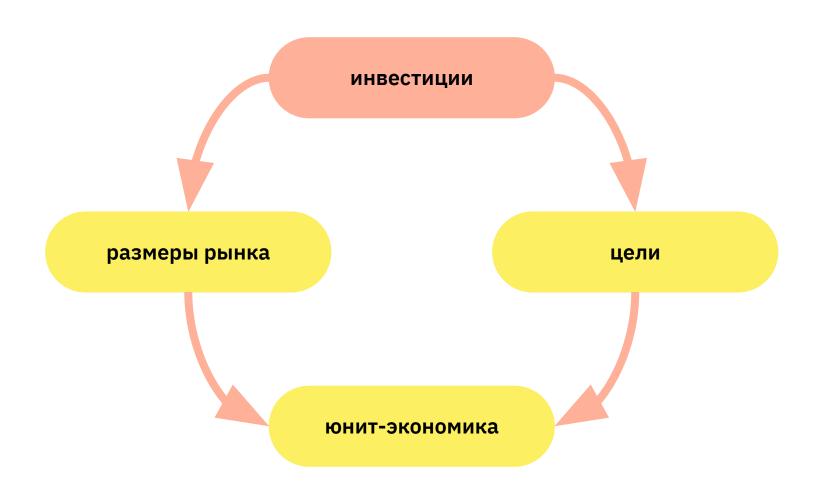


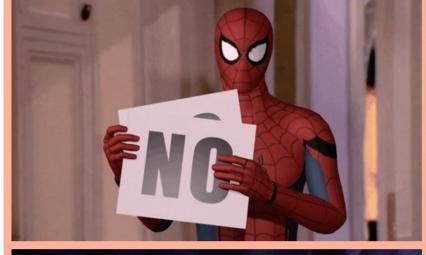
Цель занятия

- 🣍 узнать, как юнит-экономика помогает посчитать рынок
- ¶ понять, как составить PnL с помощью юнит-экономики
- 📍 научиться обосновывать затраты продукта



Экосистема денег в продукте

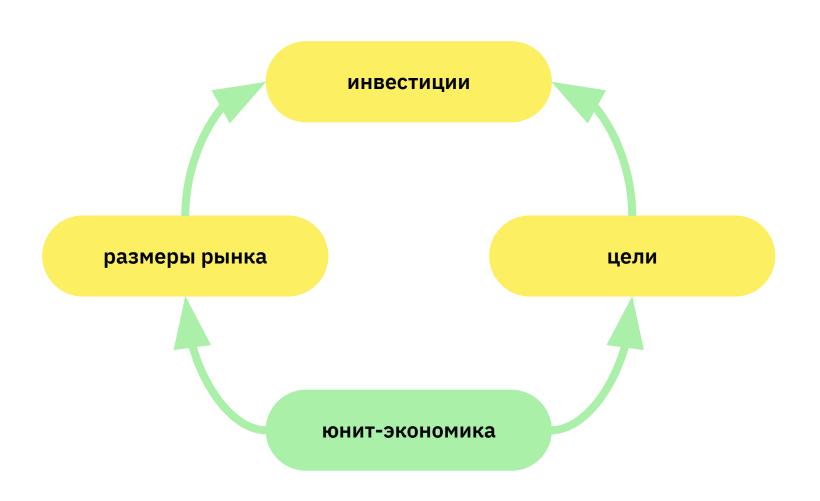








Экосистема денег в продукте

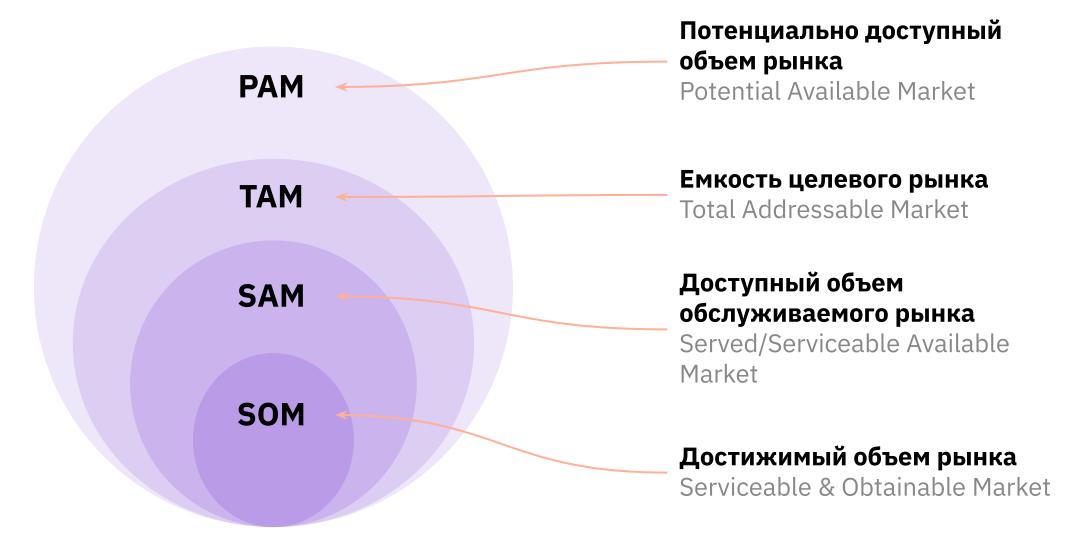








Структура рынка





Оценка "снизу": рынок

ALL	все возможные участники рынка, до которых мы теоретически можем донести информацию о нашем продукте (для b2c это могут быть все живущие люди на Земле)	7 500 000 000
STA	какую долю от всех занимает наша ЦА	0,16%
TAM	количество клиентов на всем рынке	12 000 000
MS	какую долю от всего рынка мы планируем захватить	25%
SAM	количество клиентов, которые мы планируем захватить	3 000 000



Оценка "снизу": продукт

MAU	Число участников рынка, которых мы можем проинформировать о своем проекте за период (месяц)	10 000
C1	Конверсия проинформированного участника в клиента	25%
Customers	Число клиентов, которых мы получили с месячной когорты проинформированных участников рынка	2 500
AvPrice	Средний чек, сумма денег, которую отдает клиент	300₽
cogs	Издержки, которые несем на продаже товара или услуги	5%
APC	Среднее число сделок, приходящееся на клиента за все время его жизни	6
CLTV	Доходность с продаж с клиента за все время жизни	1 710 ₽
LTV	Доходность с продаж, приходящаяся на одного пользователя	427,50₽
СРА	Цена привлечения одного пользователя в продукт	15₽
mAC	Маркетинговый бюджет на месяц	150 000 ₽
СМ	Contribution Margin с месячной когорты	4 125 000 ₽
Revenue	Оборот на месячной когорте	4 500 000 ₽



Оценка "снизу": результат

m2Market	Число месяцев, необходимых для захвата рынка	1 200
tMAU2Market	Общее число участников, которых необходимо проинформировать, чтобы захватить рынок	12 000 000
tAC2Market	Общий маркетинговый бюджет на захват рынка	180 000 000 ₽
SOM	Рынок, который достигается в результате	3 000 000
tR2Market	Емкость достижимого рынка в деньгах	5 400 000 000 ₽

Юнит-экономика

ALL	все возможные участники рынка, до которых мы теоретически можем донести информацию о нашем продукте (для b2c это могут быть все живущие люди на Земле)	7 500 000 000			
STA	какую долю от всех занимает наша ЦА	0,16%			
ТАМ	количество клиентов на всем рынке	12 000 000			
MS	какую долю от всего рынка мы планируем захватить	7%			
SAM	количество клиентов, которые мы планируем захватить	840 000			
MAU	Число участников рынка, которых мы можем проинформировать о своем проекте за период (месяц)	100 000			
C1	Конверсия проинформированного участника в клиента	25%			
Customers	Число клиентов, которых мы получили с месячной когорты проинформированных участников рынка	25 000			
AvPrice	Средний чек, сумма денег, которую отдает клиент	300₽			
cogs	Издержки, которые несем на продаже товара или услуги	5%			
APC	АРС Среднее число сделок, приходящееся на клиента за все время его жизни				
CLTV	Доходность с продаж с клиента за все время жизни	1710₽			
LTV	Доходность с продаж, приходящаяся на одного пользователя	427,50₽			
СРА	Цена привлечения одного пользователя в продукт	15₽			
mAC	Маркетинговый бюджет на месяц	150 000 ₽			
СМ	Contribution Margin с месячной когорты	4 125 000 ₽			
Revenue	Оборот на месячной когорте	4 500 000 ₽			
m2Market	Число месяцев, необходимых для захвата рынка	34			
tMAU2Market	tMAU2Market Общее число участников, которых необходимо проинформировать, чтобы захватить рынок				
tAC2Market	общий маркетинговый бюджет на захват рынка 50 400 гг.				
SOM	Рынок, который достигается в результате	840 000			
tR2Market	Емкость достижимого рынка в деньгах	1 512 000 000 ₽			





- Как объяснить цифры в каждой ячейке?
- Сколько нужно инвестиций и на какой срок?

A											
	Деперы USD	Amaga (918	Фиран 2010	Nage 2018	Approx 2018	Med Join	Name 2018	Bern 2018	Awayee (MIR	Correlps (908	Occupa 2018
	Сумми внесах в местипобинализия обучасного менятира в колонаной честовы, менус возвретых	19731.00	17616.06	2111146	20158	234136	31096-00	3010.00	Department	70100.00	177663
	Суме, амера (за вълитом вическия и встерития)	1839.00	1076.00	21100,00	22200.89	2256.00	Jene.co	2000.00	Yvanze	2494.00	. these
	James to secretario facel James as secretario ESD (cycles)	18296,96	16200,00	20000	22306,00	22306,00	34000,00	25200,00	27900,00	24296.86	35668,8
	Engrand and property (constraints)	10	14.	19	17	27	15	36	24	36	
	drose or moses a measure	22600	1296.00	3108,00	3406.80	34600	3666.00	1200.00	490,00	336.00	News
	Brian of microscope a minutes	100.00	17696,76	11100.00	LEVOLES	1996.00	2896.00	25mm	2100.00	2000.00	Name of
	Chare Rate, % (cross a moreon)	3,80%	100%	3,60%	3,80%	3,66%	1,00%	1.00%	3,80%	3,00%	1,90
				Расхиды U	SD						
	Ферме персообъектого (кажренир: самый валие (1000)										
	ПП (у учёние палогов и оберма):	3036,06	2200,00	3726,66	4121,90	5136,96	400,00	CHUM	6305,00	K3HL00	\$800,0
	(So	96.00 96.00	900,00 900,00	500,00	100,40 500,40	100.00	150000 MINOR	1540,00	200,00	200,00	2600.0
	Provided Directopes Street of Sales		, 546,00	more			-	100,00	1000,00	190,00	1900.0
	lina town Load						1606,00	3000,00	3900,00	LINEAR	Links
	Support Maisspal	25000	29.00	278,00	25146	294.00	2900	310,00	154,66	294.08	790
	Beix lex Broker	300,00	366,06	100,00	NICHE	700,00	Neson	340,00	780,000	765,08	
	Nation Transland Developer BD-Beauers Developers	300.00	NU.N	300,00	300,60 410,60	70.00	700.00 870.00	200,00	700,00	201.00	500
	Marketing Manager	400.00	44,0	almino	400,60	45,0	8000	81,0	490,00	No. or	580
	SA	700.00	346,00	768,00	NUM	700,00	700,00				
	Sido Manger	390,00	19,00	3100,000	191,66	201,00	Interior	300,00	104,00	104,08	treat
	Bone Falin Manger	51.00	16,00	120,00	121,69	126,00	200,00	200,00	200,69	38,00	600.0
	Solve Salve Manager Broken Salve Manager			1900	190,60	79.00 360,00	Trace Made	100,00	190,00	774,00 506,00	700.0 400.0
	Обстанавлен презентация	194,00	180,00	29,3,66	1741,60	290,00	290.00	66,00	COM	XXXX	JOM .
	Офак	394,90	63,96	411,66	115,44	201.00	515,86	910,00	200,00	NGM	RIA.
	Лугия гфия	200,00	214,100	Jeans	200,60	260,00	200,00	410,00	470,00	an.m	690
	Emmigrature proteins Viegna	_	79,00	1960	250,49 50,49	216.00	26.00	300,00	790,00	76.00 91.00	560
	Ospes		11.00	15.66	25.69	15.00	15.00	30,00	30,00	36.00	780
	Service a spec	334,66	234,84	1409,00	300,00	34.00	(100,00	7140,00	3140,00	***	440.0
	Millionaccommit	36.00	24.00	2500,00	100,69	10.0	.0000	200.00	200.00	16.00	500.0
	Easprage			94,00	91,69	86,00	ML00	10,00	*1.55	86,00	100
	Запада тентар запада. Во заключение устрони, исполность браговор, то в зак, как согредовного	21.00	2.0	70.00	20.00	20.00	75,00	10.00	T.44	10.00 10.00	70
	Exemple action action and the state of the s	234,84	29.86	1046	234,60	29.86	29689	29,00	250,00	294,94	294
	Review on oil 1 careed (ICO careege)	26.00	290.00	200,00	390,69	26.90	290,00	200,000	200,00	24.00	2003
	ICR (committing place)	No.00	76,00	10,00	70,00	76,00	70,00	70,000	Number	No	1296.0
	Sprain reparge to your instance, means yourse, the sectorical	600.00	#15,00 #15,00	200,00	100.00	136.86	1346,66 #80.00	1700,00	1700,00	136.00 dec.co	490
	Section logings, some years in sections?					86.00	100,00	100,00	100,00	105,00	100.0
	State own but, case surpert,	34,50	100,00	100,00	100,00	104,00	100,00	100,00	145,84	365,00	turks
	Discoul scales	200	76,00	19,00	500	500	70.00	3,0	11.00	838	100
	None None	2000	34.06 34.06	74,00	21,81	76,90	76.00	20.00	David.	70.00	70
	Emman faces	11,66	19,00	19,60	15,60	21,00	19,00	15,00	11,00	75,00	(4)
	Emilia (00)	25.00	19,00	1500	15.86	25.00	1900	15.00	158	19.06	193
	Processor	804,90	NUM	500,00	ENGLAS	2004.00	1015,90	2500,00	1500,00	194.0	Territo I
	For come conjustice of machine is a For come Magnesium considerational	100.00 300.00	36.00	SMARK	200(40	2000,00 2000,00	MINEOU	1760,00	1199,000	1968	1709J
	For one Vigoromi contest energy-sec	86.00				56.00		1500,00			1990
	Japane:	101,00	400,00	103,00	005,80	401.00	25146,540	649,00	1285,89	EDILIN	2000.0
	Emple (grow team meane)						156.00				rains
	Disabili apolitis	200.00	56.00	100.00	NORM	56.50	5600	561,00	596,010	200.00	560
	Перато 5. се потосноване предотом. Десто доснова постоя доснов, честоя принуть причес.	2000	76,06	29,00	21,00	26,00	96-00 26-00	21,00	90,00 700,00	90,00 700,00	2002
	Расперы вистипным USD	SPLE	560,00	4007,00	Senier	190.00	100,040	175.00	21711,00	1293.00	erect.
	Pachelia retrictmensar USD	,056	226.05	16550	200,00	26.85	1796,60	2199.00	279549.	1293.00	2000
	Расмом за мес. восен, СУВ	6745,00	SHOLM	160,00	766149	1890,00	11%0.00	1404,00	1401144	14195.00	peou
	Januarius sperme (errore), ESD	4 915,00	10 111,000	spertue	1611789	82.281.00	120700	A1 110,00	13 365,60	17.007,00	84.7973
	A CONTRACTOR OF THE PARTY OF TH	100,00	N 100,000	51917/00	16.01.000	14.411.00	10-01300	, 91, 1-10, MI	13.46.56	10.04100	14 1913
	CRITTA Copelacia. In Automore Accorde d'Accorde de Accorde de Apparent	1790,00	DOM: N	21016,00	21494.00	SMM	21076,00	34544,00	SUPPLIE	2694,06	347963





1Понять и объяснить свою юнит-экономику



-Понять с какой юнитэкономикой можно достичь целевого рынка



3Определить
ближайшие цели по
юнит-экономике



-Сделать P&L из юнит-экономики



Автоматизируем расчет юнит-экономики

ueCalc

https://uecalc.com — Простое решение для поиска точек кратного роста, оптимальной конфигурации метрик, анализа и построения плана доходов и убытков для вашей модели бизнеса

Поиск метрик, при которых ваша бизнес модель выходит на требуемое значение Contribution Margin. Описание терминологии — https://khanin.info/blog/93

Для использования файла, зайдите в меню Файл и выберите пункт Создать копию.

Для чего:

- 1. быстро получить понимание того, что происходит в вашей бизнес модели (разоряетесь, растете, как быстро).
- 2. найти предельные значения метрик для достижения целевого значения Contribution Margin, что позволит прикинуть где в данный момент у вас узкое место, а также оценить влияние каждой метрики на достижение целевого значения Contribution Margin.
- © Копирование и распространение строго запрещено. Все права на формулы и методику авторские. Автор исходной методики Илья Красинский, автор формул и подхода Даниил Ханин.

	ua	c1	buyers	avp	cogs	1scosg	арс	cltv	ltv	ac	сра	cm	goal cm
исходные данные	1 000	7,00%	70	p.2 500,00	p.1 550,00	1250	5,00	p.3 500,00	p.245,00	p.70 000,00	p.70,00	p.175 000,00	p.1 000 000,00
ua	5 714	7,00%	400	p.2 500,00	p.1 550,00	p.1 250,00	5,00	p.3 500,00	p.245,00	p.400 000,00	p.70,00	p.1 000 000,00	Цель достигнута
c1	1 000	30,57%	306	p.2 500,00	p.1 550,00	p.1 250,00	5,00	p.3 500,00	p.1 070,00	p.70 000,00	p.70,00	p.1 000 000,00	Цель достигнута
avp	1 000	7,00%	70	p.4 857,14	p.1 550,00	p.1 250,00	5,00	p.15 285,71	p.1 070,00	p.70 000,00	p.70,00	p.1 000 000,00	Цель достигнута
cogs	1 000	7,00%	70	p.2 500,00	p.0,00	p.1 250,00	5,00	p.11 250,00	p.787,50	p.70 000,00	p.70,00	p.717 500,00	Цель не достигнута
1scogs	1 000	7,00%	70	p.2 500,00	p.1 550,00	p.0,00	5,00	p.4 750,00	p.332,50	p.70 000,00	p.70,00	p.262 500,00	Цель не достигнута
арс	1 000	7,00%	70	p.2 500,00	p.1 550,00	p.1 250,00	17,41	p.15 285,71	p.1 070,00	p.70 000,00	p.70,00	p.1 000 000,00	Цель достигнута
сра	1 000	7,00%	70	p.2 500,00	p.1 550,00	p.1 250,00	5,00	p.3 500,00	p.245,00	p.0,00	p.0,00	p.245 000,00	Цель не достигнута





1Понять и объяснить свою юнит-экономику



Понять с какой юнитэкономикой можно достичь целевого рынка



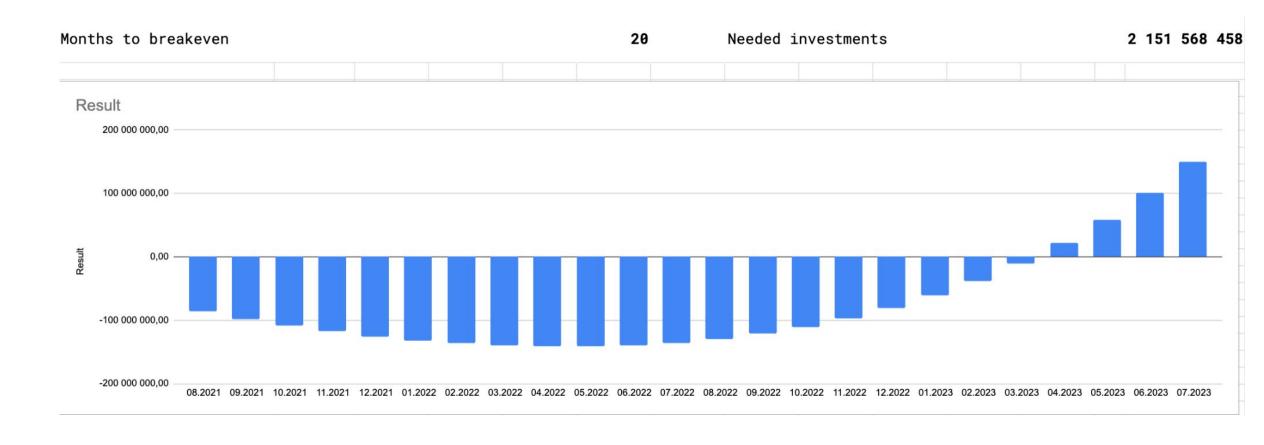
Определить ближайшие цели по юнит-экономике



4 Сделать P&L из юнит-экономики

Parametr	Description	At the start	At the end	Delta
Planning period	Enter the beginning and end of the period for which you are building P&L.	08.2021	07.2023	24
Product				
Customers, new (B)	Enter the number of new clients at the beginning and end of the period.	200 000	800 000	600 000
Average Price (AvP)	Average Price	849,00	1 249,00	400,00
COGS, fix	Costs of goods or services sold, the price may change as a result of volume increase. These costs do not depend on the average price.	295,00	295,00	0,00
COGS,%	Costs of goods or services sold, the price may change as a result of volume increase. These costs depend on the average price.	71,50%	71,50%	0,00%
1sCOGS, fix	Additional costs for the very first sale, such as equipment delivery, integration, or initial diagnosis. These costs do not depend on the average price.	0,00	0,00	0,00
1sCOGS, %	Additional costs for the very first sale, such as equipment delivery, integration, or initial diagnosis. These costs depend on the average price.	0,00%	0,00%	0,00







Спасибо *ч* за внимание