



ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Анна Еремина

Задачи

- Изучить варианты повышения прибыли компании **на 25%**
- Определить наиболее выгодный вариант

Юнит-экономика

[Ссылка на файл \(лист Юнит-экономика\)](#)

	метрика	Марж. прибыль	посетители	конв. покупателя	покупатели	повторные покупки	заказы	ср. чек	доход	маржиналь ность, %	CPAcq CPUser	AMPU	расходы с НДС
		800 000 р.	690 000	0,93%	6 441	1,1	7 060	722 р.	5 100 000 р.	45%	2,2 р.	3,3 р.	1 500 000 р.
Если вы увеличите конверсию в покупателя на 8,70% или 0,08% п.п., прибыль увеличится на 25%	конв. в покупателя	1 000 000 р.	690 000	1,01%	7 001	1,1	7 674	722 р.	5 543 478 р.	45%	2,2 р.	3,6 р.	1 500 000 р.
		25%		8,70%	0,08%								
Аналогичную прибыль можно получить, если													
привести 172 500 пользователей на сайт	пользов.	1 000 000 р.	862 500	0,93%	8 051	1,1	8 825	722 р.	6 375 000 р.	45%	2,2 р.	3,3 р.	1 875 000 р.
		25%	172 500	25,00%									
увеличить количество повторных покупок на 8,70% до 1,19	повт. покупки	1 000 000 р.	690 000	0,93%	6 441	1,19	7 674	722 р.	5 543 479 р.	45%	2,2 р.	3,6 р.	1 500 000 р.
		25%				8,70%	0,09531						
увеличить маржинальность бизнеса на 3,92% п.п.	маржинальность	1 000 000 р.	690 000	0,93%	6 441	1,1	7 060	722 р.	5 100 000 р.	49,02%	2,2 р.	3,6 р.	1 500 000 р.
		25%								3,92%			
увеличить средний чек на 8,70% (63 р.)	ср. чек	1 000 000 р.	690 000	0,93%	6 441	1,1	7 060	785 р.	5 543 478 р.	45%	2,2 р.	3,6 р.	1 500 000 р.
		25%						8,70%	63 р.				
снизить стоимость привлечения пользователя на 13,33% до 1,9 р.	CPAcq	1 000 000 р.	690 000	0,93%	6 441	1,1	7 060	722 р.	5 100 000	45%	1,9 р.	3,3 р.	1 300 001 р.
		25%										200 000 р.	13,33%

Расходы на улучшение показателей

[Ссылка на файл \(лист Расходы\)](#)

Теоретические расчеты

Для +25% прибыли необходимо

+100 рублей к среднему чеку пользователя	200 000 ₽	63 ₽	125 631 ₽
+0,1% п.п. к конверсии	250 000 ₽	0,08%	202 930 ₽
+0,1 к кол-ву повторных покупок на пользователя	400 000 ₽	0,095	381 254 ₽
+1 пользователь	4 ₽	172 500	690 000 ₽

Выводы

- Выгодней всего можно добиться повышения прибыли на 25% через увеличение среднего чека пользователя на 63 рубля (на 8,7%)
- Для этого необходимо вложить в маркетинг **125 631 рубль**