

Для расчета базовых показателей проекта платформы по обмену опытом за токены "часы" сделаем ряд допущений и предположений.

1) Переменные издержки:

- Комиссии платежных систем за транзакции (условно 2,5% от объема)
- Затраты на привлечение новых пользователей (маркетинг, реклама) – допустим, 100 руб. на 1 привлеченного пользователя
- Затраты на техподдержку и обработку запросов пользователей (допустим, 50 руб. на 1 обращение)

2) Постоянные издержки (в месяц):

- Зарплата команды проекта (разработчики, менеджеры, маркетологи и др.) – 500 000 руб.
- Аренда офиса и оборудования – 100 000 руб.
- Хостинг, сервера, ПО – 50 000 руб.
- Прочие накладные расходы – 50 000 руб.

Итого постоянных издержек: 700 000 руб. в месяц

3) Предполагаемый объем продаж в следующем месяце:

Допустим, на платформе зарегистрировано 5000 активных пользователей. Каждый в среднем проводит по 2 транзакции в месяц на сумму 1000 руб. (эквивалент 1 часа занятий/консультаций).

Итого объем транзакций: $5000 \times 2 \times 1000 = 10\,000\,000$ руб.

4) Себестоимость:

Переменные издержки на этот объем:

- Комиссии платежных систем – $10\,000\,000 \times 2,5\% = 250\,000$ руб.
- Затраты на привлечение 1000 новых пользователей – $1000 \times 100 = 100\,000$ руб.
- Затраты на обработку 1000 запросов в поддержку – $1000 \times 50 = 50\,000$ руб.

Итого переменных издержек: 400 000 руб.

Постоянные издержки: 700 000 руб.

Общая себестоимость: $400\,000 + 700\,000 = 1\,100\,000$ руб.

5) Наценка на продукт:

Допустим, платформа берет комиссию 15% со сделок.

Наценка с транзакций: $10\,000\,000 \times 15\% = 1\,500\,000$ руб.

1

Точка безубыточности = Постоянные издержки / (Цена за

единицу – Переменные издержки на единицу)

Цена за единицу (средний чек) = 1000 руб., комиссия 15% = 150 руб.

Переменные издержки на единицу: $400\ 000 / 10\ 000 = 40$ руб.

Точка безубыточности = $700\ 000 / (150 - 40) = 6363$

транзакции в месяц или 3182 активных пользователя (при условии 2 транзакций на человека).