

Возможные способы монетизации

1. Подписка (основной источник дохода)

- **299 руб./мес.** за доступ к сервису с возможностью добавить **годовую подписку в 2990 руб./год**, эквивалентно 249 руб./мес., но с предоплатой).

2. Дополнительные источники дохода

1. Freemium-модель

- Бесплатная версия с ограниченными возможностями (например, фиксированное число маршрутов в месяц).
- Пользователи переходят на подписку для полного доступа.

UNIT-экономика

1. Доход на одного пользователя (ARPU - Average Revenue Per User)

- Подписка = **299 руб./мес.**
- Средний жизненный цикл клиента (LTV) = **3 месяцев** (если удержание год).
- **LTV = 299 × 3 = 897 руб.**

2. Основные затраты на одного пользователя

Переменные расходы (на одного пользователя в месяц)

- **Серверные расходы** (на хранение данных и работу ИИ) = **100 руб./мес.**
- **Поддержка клиентов** = **20 руб./мес.**
- **Транзакционные издержки (эквайринг)** = **1% от платежа = 3 руб./мес.**
- **УСН «Доходы» (налог)** = **6% от доходов = 18 руб./мес.**

Итого переменные расходы: 100 + 20 + 3 + 18 = 141 руб./мес.

Постоянные затраты (на всю компанию в месяц)

- **Маркетинг** (привлечение пользователей) = **50 000 руб./мес.**
- **Юридические услуги (СберРешения)** = **400 руб./мес.**

Итого фиксированные расходы: 50 400 руб./мес.

Прогноз P&L и расчет ROI за 3 года

Прогноз P&L и расчет ROI за 3 года

Формула ROI

$ROI = (\text{Прибыль за 3 года} / \text{Затраты за 3 года}) \times 100\%$

Общие затраты за 3 года

Фиксированные расходы за 3 года:

$$50400 \times 36 = 1\,814\,400 \text{ руб.}$$

Расчет прибыли на одного пользователя

Доход на одного пользователя за 3 месяца (LTV):

$$299 \times 3 = 897 \text{ руб.}$$

Переменные расходы на одного пользователя за 3 месяца:

$$141 \times 3 = 423 \text{ руб.}$$

Чистая прибыль на одного пользователя за 3 месяца:

$$897 - 423 = 474 \text{ руб.}$$

Чистая прибыль на одного пользователя за 3 года:

$$474 \times 4 = 1\,896 \text{ руб. (так как каждый пользователь «живет» 3 месяца, за 3 года таких циклов 4)}$$

Определение нужного количества подписчиков

Общая прибыль за 3 года:

$$1\,896X - 1\,814\,400$$

ROI = 5%, значит:

$$(1\,896X - 1\,814\,400) / 1\,814\,400 \times 100\% = 5\%$$

Решаем уравнение:

$$1\,896X - 1\,814\,400 = 90\,720$$

$$1\,896X = 19\,051\,201$$

$$X = 1\,005 \text{ пользователей за 3 года.}$$

Вывод: чтобы достичь **ROI ≥ 5% за 3 года**, нужно привлечь **1 005 уникальных платных пользователей** (то есть, минимум **28 новых клиентов в месяц**).