**Возможные способы монетизации**

**1. Подписка (основной источник дохода)**

* **299 руб./мес.** за доступ к сервису с возможностью добавить **годовую подписку в 2**990 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 = (Прибыль за 3 года/Затраты за 3 года) × 100%

**Общие затраты за 3 года**

Фиксированные расходы за 3 года:

50400×36=1 814 400 руб.

**Расчет прибыли на одного пользователя**

Доход на одного пользователя за 3 месяца (LTV):

299×3=897 руб.

Переменные расходы на одного пользователя за 3 месяца:

141×3=423 руб.

Чистая прибыль на одного пользователя за 3 месяца:

897−423=474 руб.

Чистая прибыль на одного пользователя за 3 года:

474×4=1 896 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 × 100%=5%

Решаем уравнение:

1 896X−1 814 400=90 720

1 896X=19 051 201

X=1 005 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**).