

ALLEGATO AL BUSINESS PLAN

# Ainstein

## Scenari di Utilizzo & Analisi Costi/Ricavi

Proiezioni per 10, 50 e 100 utenti paganti — Modello a crediti

ainstein.it · Febbraio 2026 · v1.0

# 1. Accesso Moduli per Piano

Proposta di segmentazione moduli per piano. Attualmente tutti i moduli sono accessibili a tutti i piani — la tabella seguente definisce la **restrizione target** per differenziare il valore dei piani superiori.

| MODULO                 | FREE (30 CR) | STARTER (150 CR) | PRO (500 CR) | AGENCY (1.500 CR) |
|------------------------|--------------|------------------|--------------|-------------------|
| AI Content Generator   | Solo manuale | Manuale + Meta   | Completo     | Completo          |
| SEO Audit              | 100 pagine   | 500 pagine       | 2.000 pagine | 2.000 pagine      |
| SEO Tracking           | 20 keyword   | 100 keyword      | 500 keyword  | Illimitato        |
| AI Keyword Research    | Quick Check  | Completo         | Completo     | Completo          |
| Google Ads Analyzer    | No           | Solo Analisi     | Completo     | Completo          |
| Content Creator        | No           | 1 CMS            | 4 CMS        | 4 CMS             |
| Internal Links         | No           | Si               | Si           | Si                |
| Crawl Budget Optimizer | No           | No               | Si           | Si                |
| AI Optimizer           | No           | No               | Si           | Si                |
| SEO On-Page            | No           | Si               | Si           | Si                |
| Project Sharing        | No           | No               | 3 membri     | Illimitato        |
| Report AI Automatici   | No           | No               | Settimanale  | Sett. + Mensile   |
| Progetti               | 1            | 5                | 20           | Illimitati        |

## 2. Costi API Reali per Operazione

Ogni credito consumato sulla piattaforma genera un costo variabile verso i provider API. La tabella seguente mostra il **costo effettivo** per operazione e il prezzo di vendita equivalente in crediti.

| OPERAZIONE                        | CREDITI | COSTO API | PROVIDER API        | MARGINE |
|-----------------------------------|---------|-----------|---------------------|---------|
| Scraping URL                      | 1       | ~0,00€    | Interno (PHP)       | ~100%   |
| Rank check (1 keyword)            | 1       | 0,01€     | Serper / DataForSEO | 92%     |
| Volume refresh (1 keyword)        | 1       | 0,005€    | RapidAPI            | 96%     |
| SERP Extraction                   | 3       | 0,004€    | Serper.dev          | 99%     |
| AI Brief Generation               | 3       | 0,03€     | Claude Sonnet       | 85%     |
| AI Clustering                     | 3       | 0,04€     | Claude Sonnet       | 80%     |
| Content Generation (pagina)       | 3       | 0,05€     | Claude Sonnet       | 75%     |
| AI Weekly Digest                  | 3       | 0,03€     | Claude Sonnet       | 85%     |
| Cover Image                       | 3       | 0,04€     | DALL-E 3            | 80%     |
| Crawl Budget Report               | 5       | 0,06€     | Claude Sonnet       | 82%     |
| Articolo Completo (~2.000 parole) | 10      | 0,12€     | Claude Sonnet       | 82%     |
| SEO Audit Action Plan             | 10      | 0,10€     | Claude Sonnet       | 85%     |
| Piano Editoriale AI               | 10      | 0,08€     | Claude Sonnet       | 88%     |
| Campaign Evaluation               | 10      | 0,10€     | Claude Sonnet       | 85%     |
| GSC Full Sync (16 mesi)           | 10      | 0,00€     | Google (gratis)     | 100%    |
| Monthly Executive Report          | 10      | 0,15€     | Claude Sonnet       | 78%     |

### Prezzo medio per credito (per piano)

| PIANO | PREZZO/MESE | CREDITI | PREZZO/CREDITO |
|-------|-------------|---------|----------------|
| Free  | 0€          | 30      | —              |

| PIANO   | PREZZO/MESE | CREDITI | PREZZO/CREDITO |
|---------|-------------|---------|----------------|
| Starter | 19€         | 150     | 0,127€         |
| Pro     | 49€         | 500     | 0,098€         |
| Agency  | 99€         | 1.500   | 0,066€         |

**Nota:** Il costo API medio ponderato per credito è ~0,035€ considerando che molte operazioni (scraping, export, GSC) hanno costo API zero o quasi zero. I crediti "Base" (1 cr) hanno margine altissimo, i "Premium" (10 cr) margine più contenuto ma comunque >75%.

### 3. Profili di Utilizzo Mensile Tipo

Per ogni piano, definiamo un **profilo di utilizzo realistico** basato sulle operazioni disponibili e sul budget crediti. Questi profili alimentano gli scenari successivi.

#### Free (30 crediti/mese)

Utente esplorativo. Prova le funzionalita base per valutare l'upgrade.

| OPERAZIONE          | CREDITI | QTY/MESE | TOTALE CR | COSTO API |
|---------------------|---------|----------|-----------|-----------|
| Quick Check keyword | 0       | 5        | 0         | 0,00€     |
| Scraping URL        | 1       | 5        | 5         | 0,00€     |
| SERP Extraction     | 3       | 2        | 6         | 0,01€     |
| AI Brief            | 3       | 1        | 3         | 0,03€     |
| Articolo AI         | 10      | 1        | 10        | 0,12€     |
| Rank check keyword  | 1       | 5        | 5         | 0,05€     |
| Totale              |         |          | 29/30     | 0,21€     |

#### Starter (150 crediti/mese) — Freelance SEO

Consulente SEO che gestisce 2-3 clienti. Usa content e tracking regolarmente.

| OPERAZIONE                    | CREDITI | QTY/MESE | TOTALE CR | COSTO API |
|-------------------------------|---------|----------|-----------|-----------|
| Keyword Research (clustering) | 3       | 3        | 9         | 0,12€     |
| SERP Extraction               | 3       | 5        | 15        | 0,02€     |
| Scraping URL                  | 1       | 15       | 15        | 0,00€     |
| AI Brief                      | 3       | 4        | 12        | 0,12€     |
| Articolo completo             | 10      | 3        | 30        | 0,36€     |
| Cover Image                   | 3       | 3        | 9         | 0,12€     |
|                               |         |          |           |           |

| OPERAZIONE              | CREDITI | QTY/MESE | TOTALE CR | COSTO API |
|-------------------------|---------|----------|-----------|-----------|
| Rank check (keyword)    | 1       | 30       | 30        | 0,30€     |
| SEO Audit (Action Plan) | 10      | 1        | 10        | 0,10€     |
| Meta Tag (scrape+gen)   | 4       | 3        | 12        | 0,09€     |
| Ad Group Analysis       | 3       | 2        | 6         | 0,06€     |
| Totale                  |         |          | 148/150   | 1,29€     |

Pro (500 crediti/mese) — Team Marketing PMI

Team di 2-3 persone. Gestiscono 5-8 siti, uso intensivo di content e tracking.

| OPERAZIONE                          | CREDITI | QTY/MESE | TOTALE CR | COSTO API |
|-------------------------------------|---------|----------|-----------|-----------|
| Keyword Research (clustering)       | 3       | 6        | 18        | 0,24€     |
| Piano Editoriale                    | 10      | 2        | 20        | 0,16€     |
| SERP Extraction                     | 3       | 15       | 45        | 0,06€     |
| Scraping URL                        | 1       | 40       | 40        | 0,00€     |
| AI Brief                            | 3       | 10       | 30        | 0,30€     |
| Articolo completo                   | 10      | 8        | 80        | 0,96€     |
| Cover Image                         | 3       | 8        | 24        | 0,32€     |
| Content Creator (pagine e-commerce) | 3       | 15       | 45        | 0,75€     |
| Rank check (keyword)                | 1       | 80       | 80        | 0,80€     |
| Weekly Digest AI                    | 3       | 4        | 12        | 0,12€     |
| SEO Audit + Action Plan             | 10      | 2        | 20        | 0,20€     |
| Internal Links Analysis             | 1       | 20       | 20        | 0,00€     |
| Crawl Budget Report                 | 5       | 2        | 10        | 0,12€     |
| Campaign Evaluation                 | 10      | 2        | 20        | 0,20€     |
| Quick Wins / Anomaly                | 3       | 4        | 12        | 0,12€     |
|                                     |         |          |           |           |

| OPERAZIONE    | CREDITI | QTY/MESE | TOTALE CR | COSTO API |
|---------------|---------|----------|-----------|-----------|
| GSC Full Sync | 10      | 2        | 20        | 0,00€     |
| Totale        |         |          | 496/500   | 4,35€     |

Agency (1.500 crediti/mese) — Agenzia Digitale

Agenzia con 10+ clienti. Volume elevato su tutti i moduli. Team collaborativo.

| OPERAZIONE                            | CREDITI | QTY/MESE | TOTALE CR   | COSTO API |
|---------------------------------------|---------|----------|-------------|-----------|
| Keyword Research (clustering + arch.) | 3-10    | 12       | 66          | 0,72€     |
| Piano Editoriale                      | 10      | 5        | 50          | 0,40€     |
| SERP + Scraping                       | 1-3     | 80       | 120         | 0,32€     |
| AI Brief + Articolo (pipeline)        | 13      | 25       | 325         | 3,75€     |
| Cover Image                           | 3       | 25       | 75          | 1,00€     |
| Content Creator (bulk e-commerce)     | 3       | 50       | 150         | 2,50€     |
| Rank check (keyword)                  | 1       | 200      | 200         | 2,00€     |
| Weekly + Monthly Report AI            | 3-10    | 14       | 52          | 0,62€     |
| SEO Audit + Action Plan               | 10      | 5        | 50          | 0,50€     |
| Internal Links + Crawl Budget         | 1-5     | 30       | 60          | 0,36€     |
| Ads (Analysis + Campaign Creator)     | 3-10    | 12       | 96          | 0,84€     |
| GSC Sync + On-Page                    | 1-10    | 20       | 80          | 0,40€     |
| Optimizer (gap + refactor)            | 3-10    | 10       | 80          | 0,80€     |
| Totale                                |         |          | 1.404/1.500 | 14,21€    |

## 4. Scenario A: 10 Utenti Paganti

Fase iniziale — primi 2-3 mesi post-lancio

### 10 Utenti Paganti + ~20 Free

Mix: 5 Starter, 3 Pro, 2 Agency — Tipico di un lancio via community/passaparola

#### Distribuzione Utenti

| PIANO   | UTENTI | PREZZO/MESE | REVENUE | CREDITI EROGATI | COSTO API STIM. |
|---------|--------|-------------|---------|-----------------|-----------------|
| Free    | 20     | 0€          | 0€      | 600             | 4,20€           |
| Starter | 5      | 19€         | 95€     | 750             | 6,45€           |
| Pro     | 3      | 49€         | 147€    | 1.500           | 13,05€          |
| Agency  | 2      | 99€         | 198€    | 3.000           | 28,42€          |
| Totale  | 30     |             | 440€    | 5.850           | 52,12€          |

#### Conto Economico Mensile

| VOCE                   | IMPORTO | % REVENUE |
|------------------------|---------|-----------|
| Revenue mensile        | 440€    | —         |
| Costi API variabili    | -52€    | 11,8%     |
| Hosting (SiteGround)   | -15€    | 3,4%      |
| API subscriptions base | -50€    | 11,4%     |
| Stripe processing (3%) | -13€    | 3,0%      |
| Margine netto          | 310€    | 70,5%     |

440€

310€

70,5%

5.280€



MRR

MARGINE NETTO

MARGINE %

ARR

**Nota:** Con 10 utenti paganti i costi fissi (hosting, API subscriptions) pesano il 14,8%. Margine già positivo grazie ai bassi costi operativi. I 20 utenti free costano solo ~4€/mese in API.

## 5. Scenario B: 50 Utenti Paganti

Fase growth — 4-8 mesi post-lancio

### 50 Utenti Paganti + ~120 Free

Mix: 25 Starter, 17 Pro, 8 Agency — Content marketing e partnership attive

#### Distribuzione Utenti

| PIANO   | UTENTI | PREZZO/MESE | REVENUE | CREDITI EROGATI | COSTO API STIM. |
|---------|--------|-------------|---------|-----------------|-----------------|
| Free    | 120    | 0€          | 0€      | 3.600           | 25,20€          |
| Starter | 25     | 19€         | 475€    | 3.750           | 32,25€          |
| Pro     | 17     | 49€         | 833€    | 8.500           | 73,95€          |
| Agency  | 8      | 99€         | 792€    | 12.000          | 113,68€         |
| Totale  | 170    |             | 2.100€  | 27.850          | 245,08€         |

#### Conto Economico Mensile

| VOCE                          | IMPORTO | % REVENUE |
|-------------------------------|---------|-----------|
| Revenue mensile               | 2.100€  | —         |
| Costi API variabili           | -245€   | 11,7%     |
| Hosting (VPS dedicato)        | -40€    | 1,9%      |
| API subscriptions             | -80€    | 3,8%      |
| Stripe processing (3%)        | -63€    | 3,0%      |
| Email service (transazionale) | -15€    | 0,7%      |
| Marketing (content + ads)     | -300€   | 14,3%     |
| Margine netto                 | 1.357€  | 64,6%     |

**2.100€**

MRR

**1.357€**

MARGINE NETTO

**64,6%**

MARGINE %

**25.200€**

ARR

**Nota:** A 50 utenti paganti si inizia ad investire in marketing (300€/mese). Il peso dei costi fissi scende drasticamente. Si migra a VPS dedicato (~40€/mese). I 120 utenti free costano ~25€/mese: un costo di acquisizione praticamente irrisorio.

## 6. Scenario C: 100 Utenti Paganti

Fase consolidamento — 8-14 mesi post-lancio

### 100 Utenti Paganti + ~300 Free

Mix: 45 Starter, 35 Pro, 20 Agency — Traction consolidata, referral attivo

#### Distribuzione Utenti

| PIANO   | UTENTI | PREZZO/MESE | REVENUE | CREDITI EROGATI | COSTO API STIM. |
|---------|--------|-------------|---------|-----------------|-----------------|
| Free    | 300    | 0€          | 0€      | 9.000           | 63,00€          |
| Starter | 45     | 19€         | 855€    | 6.750           | 58,05€          |
| Pro     | 35     | 49€         | 1.715€  | 17.500          | 152,25€         |
| Agency  | 20     | 99€         | 1.980€  | 30.000          | 284,20€         |
| Totale  | 400    |             | 4.550€  | 63.250          | 557,50€         |

#### Conto Economico Mensile

| VOCE                                    | IMPORTO | % REVENUE |
|---|---------|-----------|
| Revenue mensile                         | 4.550€  | —         |
| Costi API variabili                     | -558€   | 12,3%     |
| Hosting (VPS scalato + CDN)             | -80€    | 1,8%      |
| API subscriptions (livelli superiori)   | -120€   | 2,6%      |
| Stripe processing (3%)                  | -137€   | 3,0%      |
| Email + Monitoring tools                | -30€    | 0,7%      |
| Marketing (content + ads + partnership) | -600€   | 13,2%     |
| Supporto clienti (part-time)            | -400€   | 8,8%      |

| VOCE          | IMPORTO | % REVENUE |
|---------------|---------|-----------|
| Margine netto | 2.625€  | 57,7%     |

4.550€  
MRR

2.625€  
MARGINE NETTO

57,7%  
MARGINE %

54.600€  
ARR

# 7. Confronto Scenari

| METRICA                      | 10 PAGANTI | 50 PAGANTI | 100 PAGANTI |
|------------------------------|------------|------------|-------------|
| Utenti totali (free+paganti) | 30         | 170        | 400         |
| Conversion rate              | 33%        | 29%        | 25%         |
| MRR                          | 440€       | 2.100€     | 4.550€      |
| ARR                          | 5.280€     | 25.200€    | 54.600€     |
| ARPU mensile                 | 44€        | 42€        | 45,5€       |
| Crediti erogati/mese         | 5.850      | 27.850     | 63.250      |
| Costi API variabili          | 52€        | 245€       | 558€        |
| Costo API per credito        | 0,009€     | 0,009€     | 0,009€      |
| Costi totali operativi       | 130€       | 743€       | 1.925€      |
| Margine netto                | 310€       | 1.357€     | 2.625€      |
| Margine %                    | 70,5%      | 64,6%      | 57,7%       |
| Costo Free users/mese        | 4€         | 25€        | 63€         |
| CAC implicito (free tier)    | 0,21€      | 0,21€      | 0,21€       |

## 7.1 Dinamica dei Margini

Il margine % decresce dal 70,5% al 57,7% passando da 10 a 100 utenti paganti. Questo è fisiologico e previsto: a 100 utenti si aggiungono costi di **marketing** (600€) e **supporto** (400€) che non esistono nello scenario a 10 utenti.

Tuttavia il **margine netto assoluto** cresce da 310€ a 2.625€ (8,5x), confermando la scalabilità del modello. I costi API variabili restano costanti al ~12% del fatturato indipendentemente dalla scala.

## 7.2 Break-Even Analysis

~3

UTENTI PAGANTI PER  
COPRIRE COSTI FISSI BASE

105€

COSTI FISSI MINIMI MENSILI

~44€

ARPU MEDIO

Con un ARPU medio di ~44€ e costi fissi base di 105€/mese, bastano **3 utenti paganti** per raggiungere il break-even operativo. Ogni utente aggiuntivo contribuisce ~35-38€ di margine netto al mese.

7.3 Impatto Utenti Free

| SCENARIO    | UTENTI FREE | COSTO API FREE/MESE | % SU REVENUE | COSTO PER CONVERSIONE |
|-------------|-------------|---------------------|--------------|-----------------------|
| 10 paganti  | 20          | 4,20€               | 0,95%        | 0,84€*                |
| 50 paganti  | 120         | 25,20€              | 1,20%        | 0,84€*                |
| 100 paganti | 300         | 63,00€              | 1,38%        | 0,84€*                |

\* Costo medio di un utente free per 4 mesi (tempo medio stimato di conversione) = 0,21€ × 4 = 0,84€. Un CAC di 0,84€ con un LTV di 528€ (12 mesi × 44 ARPU) produce un **LTV/CAC ratio di 629x** (solo organico).

## 8. Analisi di Sensibilita

### 8.1 Se i costi API aumentano del 50%

| SCENARIO   | MARGINE ATTUALE | MARGINE CON +50% API | DELTA  |
|------------|-----------------|----------------------|--------|
| 10 utenti  | 70,5%           | 64,6%                | -5,9pp |
| 50 utenti  | 64,6%           | 58,8%                | -5,8pp |
| 100 utenti | 57,7%           | 51,6%                | -6,1pp |

Anche con un aumento del 50% dei costi API, il margine resta superiore al 50% in tutti gli scenari.

### 8.2 Se il mix si sposta verso Starter (piu utenti entry-level)

| SCENARIO   | MIX ATTUALE MRR | MIX 70% STARTER | DELTA  |
|------------|-----------------|-----------------|--------|
| 50 utenti  | 2.100€          | 1.455€          | -30,7% |
| 100 utenti | 4.550€          | 2.950€          | -35,2% |

Il mix di piano e la leva piu sensibile. Se il 70% degli utenti resta su Starter, il MRR cala del ~30%. **Mitigazione:** feature gating aggressivo sui piani superiori (Crawl Budget, AI Optimizer, Project Sharing, Report automatici).

### 8.3 Se il churn mensile e alto (10%)

| METRICA                             | CHURN 5% | CHURN 10% | CHURN 15% |
|-------------------------------------|----------|-----------|-----------|
| LTV (ARPU 44€)                      | 880€     | 440€      | 293€      |
| Mesi medi di permanenza             | 20       | 10        | 6,7       |
| Utenti necessari per 4.550€ MRR     | 100      | 100       | 100       |
| Nuovi utenti/mese per mantenere 100 | 5        | 10        | 15        |

### 8.4 Scenario Annuale (con crescita)



Ipotizzando una crescita lineare da 10 a 100 utenti paganti in 12 mesi:

| METRICA ANNUALE          | CONSERVATIVO | BASE    | OTTIMISTA |
|--------------------------|--------------|---------|-----------|
| Utenti paganti fine anno | 60           | 100     | 180       |
| ARPU medio               | 35€          | 44€     | 50€       |
| Revenue cumulata anno    | 18.000€      | 36.000€ | 72.000€   |
| Costi cumulati anno      | 9.600€       | 15.000€ | 28.000€   |
| Utile netto anno         | 8.400€       | 21.000€ | 44.000€   |