# Финансовая модель проекта "Мобильный фитнес-тренер"

## 1. Возможные способы монетизации

**1.1. Комиссия с продаж тренировок (основной источник дохода)**

Тренеры размещают свои тренировки в приложении.

Пользователи приобретают доступ к тренировкам за фиксированную сумму.

Приложение берет комиссию 20% с каждой продажи (среднее значение по рынку).

**1.2. Freemium-модель**

* Бесплатный доступ к ограниченному количеству тренировок.
* Пользователи могут покупать отдельные тренировки или подписку на контент тренеров.

## 2. UNIT-экономика

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

* Средняя стоимость одной тренировки = 500 руб.
* Среднее количество покупок в месяц на одного активного пользователя = 2.
* Комиссия сервиса (20%) = 500 × 2 × 20% = 200 руб./мес.
* Средний жизненный цикл клиента (LTV) = 3 месяца.
* LTV = 200 × 3 = 600 руб.

**2.2. Основные затраты на одного пользователя**

**Переменные расходы (на одного пользователя в месяц):**

* Серверные расходы (обработка данных) = 100 руб./мес.
* Поддержка клиентов = 20 руб./мес.
* Транзакционные издержки (эквайринг) = 1% от платежа = 5 руб./мес.
* Налоги (УСН «Доходы») = 6% от доходов = 12 руб./мес.
* Итого переменные расходы: 100 + 20 + 5 + 12 = 137 руб./мес.
* Постоянные затраты (на всю компанию в месяц)
* Маркетинг (привлечение пользователей) = 50 000 руб./мес.
* Юридические услуги = 400 руб./мес.

Итого фиксированные расходы: 50 400 руб./мес.

## 3. 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: 50 400 × 36 = 1 814 400 руб.

**Расчет прибыли на одного пользователя:**

Доход за 3 месяца (LTV): 600 руб.

Переменные расходы за 3 месяца: 137 × 3 = 411 руб.

Чистая прибыль на одного пользователя за 3 месяца: 600 − 411 = 189 руб.

Чистая прибыль на одного пользователя за 3 года: 189 × 4 = 756 руб.

**Определение нужного количества пользователей**

Общая прибыль за 3 года: 756X − 1 814 400.

Требуемый ROI = 5%:

(756X - 1 814 400) / 1 814 400 × 100% = 5%

**Решаем уравнение:**

756X − 1 814 400 = 90 720

756X = 1 905 120

X = 2 520 пользователей за 3 года.

## Вывод

Чтобы достичь **ROI ≥ 5% за 3 года**, необходимо привлечь **2 520 уникальных платных пользователей** (то есть минимум **70 новых клиентов в месяц**).