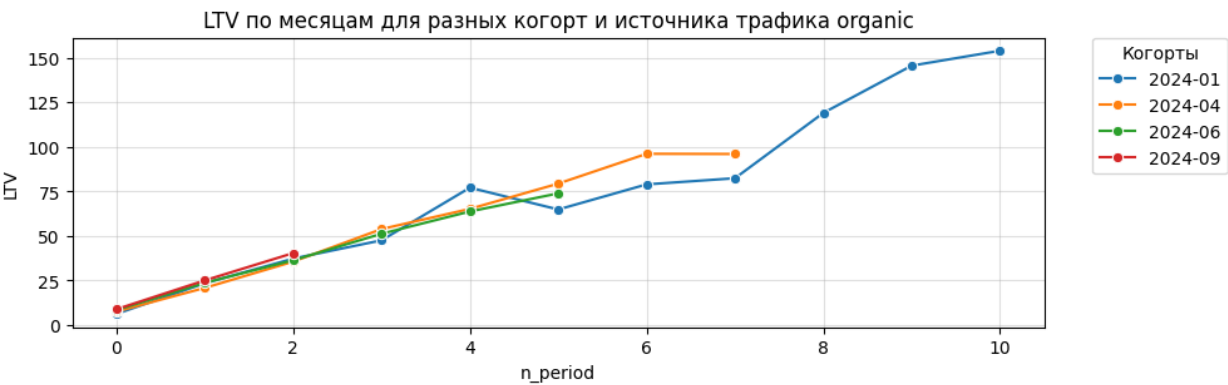


Заключение о текущем состоянии юнит-экономики приложения

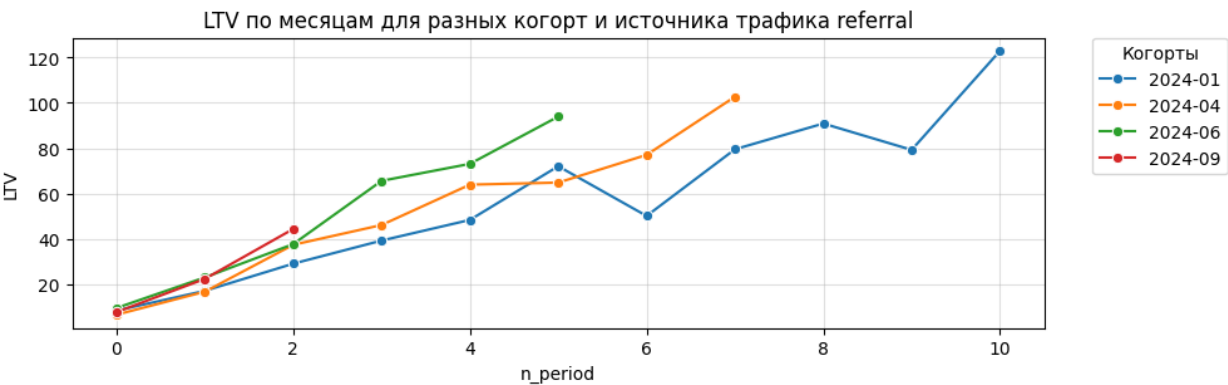
Органический трафик:

- Стабильный LTV без существенных изменений в динамике подтверждает устойчивость бизнес-модели для этого канала



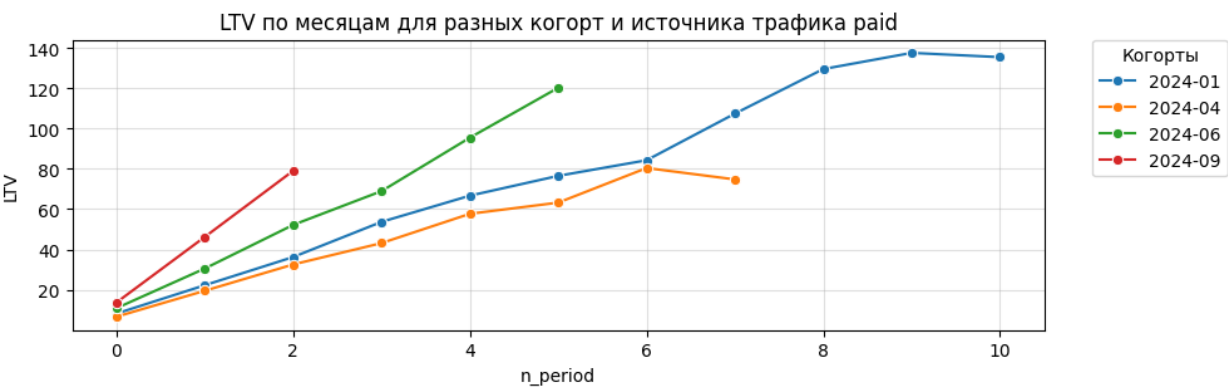
Реферальный трафик:

- Небольшие различия в динамике LTV между когортами первой и второй половины года.
- Когорты второй половины года демонстрируют слегка более быстрый рост LTV.
- Разница несущественна, но указывает на потенциал для улучшения.

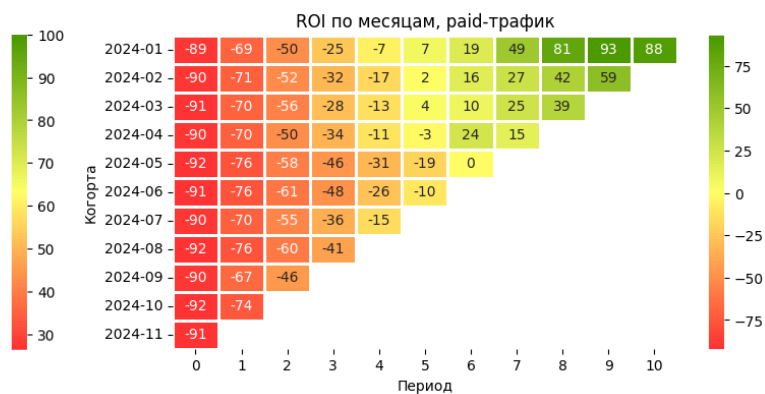
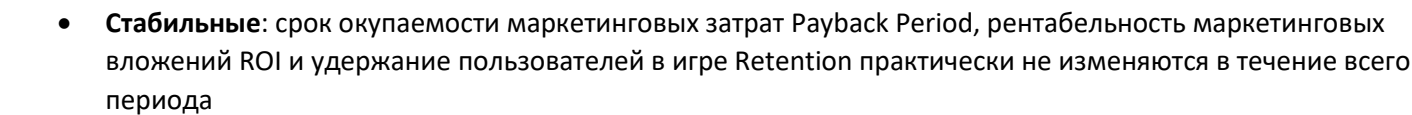


Платный трафик:

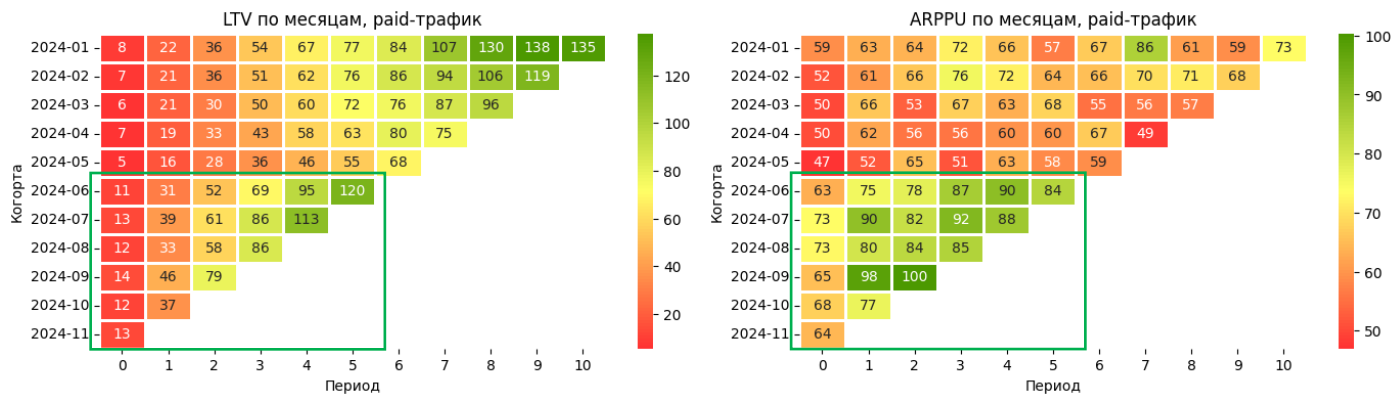
- Демонстрирует наиболее выраженный рост LTV среди всех каналов
- Когорты второй половины года значительно опережают показатели первой половины



- **Негативное:** Рост стоимости привлечения клиентов САС во второй половине года



- **Положительные:** Рост прибыли от клиентов LTV и средней выручки ARPPU



Рекомендации бизнесу:

Текущие данные показывают устойчивую положительную динамику бизнеса, особенно в платном трафике.

1. Продолжить инвестиции в платный трафик, но оптимизировать таргетинг для привлечения более ценной аудитории и снижения САС:
 - сегментировать аудиторию по LTV и перераспределить бюджет в пользу наиболее перспективных сегментов
 - проанализировать причины роста стоимости привлечения и оптимизировать рекламные кампании.

Стабильный ROI подтверждает текущую окупаемость, а оптимизация САС повысит маржинальность. Рост LTV позволяет масштабироваться при условии контроля за затратами.

2. Обратить внимание на реферальный трафик. Проанализировать механику реферальной программы и найти возможности повышения лояльности и улучшения LTV рефералов.