

Hoja informativa: Economía unitaria

La **economía unitaria** representa un enfoque cuyo objetivo es calcular el número de ventas unitarias necesarias para obtener beneficios.

El **LTV** (lifetime value, valor del ciclo de vida) es la cantidad total de dinero que el cliente promedio aporta a una empresa a lo largo del tiempo.

El **CAC** (customer acquisition cost, o costo de adquisición de clientes) es lo que cuesta conseguir a un cliente, es decir, el dinero que una empresa paga por un nuevo cliente.

El **cálculo de la cohorte promedio** implica promediar una métrica para todas las cohortes de cada mes del ciclo de vida.