

# План монетизации и финансового прогнозирования

## Способы монетизации приложения:

1. **Премиум-подписка:**
  - Доступ к эксклюзивным функциям.
  - Ускоренный прогресс и дополнительные бонусы.
  - Отключение рекламы.
2. **Freemium-модель:**
  - Базовый функционал бесплатный, дополнительные возможности за плату.
  - Внутриигровые покупки (виртуальная валюта, эксклюзивные скины, доступ к особым сценариям).
3. **Рекламная модель:**
  - Баннерная реклама и видеореклама с возможностью отключения за подписку.
  - Партнёрские интеграции (например, образовательные платформы, финансовые сервисы).
4. **Реферальная программа:**
  - Пользователи получают бонусы за приглашение друзей.
  - Бонусная система для активных игроков.

## Разработка UNIT-экономики

### Основные показатели:

- **ARPU (Average Revenue Per User)** – средний доход на одного пользователя.
- **CAC (Customer Acquisition Cost)** – стоимость привлечения одного пользователя.
- **LTV (Lifetime Value)** – доход от одного пользователя за весь его жизненный цикл.
- **Retention Rate** – процент пользователей, возвращающихся в игру спустя 1, 3, 6 месяцев.
- **Conversion Rate** – доля пользователей, совершающих покупки или оформляющих подписку.
- **Churn Rate** – скорость оттока пользователей.

### Формулы расчета:

1.  $ARPU = \text{Общая выручка} / \text{Количество пользователей}$ .
2.  $CAC = \text{Общие затраты на маркетинг} / \text{Количество привлечённых пользователей}$ .
3.  $LTV = ARPU \times \text{Среднее время жизни пользователя в месяцах}$ .
4.  $ROI = (LTV - CAC) / CAC$ .

### Пример расчётов (в рублях):

- **Средний чек подписки:** 500 Р в месяц.
- **Конверсия в подписку:** 10%.
- **Средний срок подписки:** 12 месяцев.
- **Средний доход с рекламы:** 100 Р на пользователя.
- $ARPU = (500 \times 0.1) + 100 = 150 \text{ Р}$ .

- $CAC = 200 \text{ Р.}$
- $LTV = 150 \times 12 = 1\,800 \text{ Р.}$
- $ROI = (1\,800 - 200) / 200 = 8$  (800% возврат инвестиций).

### Выводы:

- Для устойчивой экономики LTV должен превышать CAC минимум в 3 раза.
- Высокая Retention Rate критически важна для роста выручки.
- Оптимизация CAC (через реферальные программы и органический трафик) позволит быстрее достичь прибыльности.

## Финансовое прогнозирование P&L

### Основные показатели:

- **Выручка:** доход от подписки, внутриигровых покупок и рекламы.
- **Операционные затраты:** разработка, серверные расходы, маркетинг, поддержка.
- **Прибыль (Net Profit):** разница между доходами и расходами.

### Расчет ROI (Return on Investment)

Цель:  $ROI \geq 1.05$  через 3 года.

1. Рассчитать общие инвестиции на разработку и маркетинг.
2. Определить прогнозируемую выручку на 3 года.
3. Найти точку безубыточности и минимальный объем продаж для достижения  $ROI \geq 1.05$ .
4. Учесть возможные сценарии роста:
  - **Оптимистичный:** быстрый рост аудитории, высокий Retention Rate, ARPU выше среднего (от 200 Р).
  - **Базовый:** стабильный рост пользователей, умеренный Retention Rate, ARPU около 150 Р.
  - **Пессимистичный:** низкий прирост аудитории, высокий Churn Rate, ARPU ниже 100 Р.

### Выводы:

- Оптимальной стратегией будет сочетание freemium и подписки.
- Ключевые показатели (LTV, CAC, Retention) должны отслеживаться и корректироваться.
- Для достижения положительного ROI за 3 года необходимо достичь критической массы пользователей и удержания.