



## Unit Economics – *irrelevant club*

### CAC (Costo de Adquisición por Cliente)

- Costo promedio mensual en marketing y ventas: USD \$1,000
- Clientes adquiridos por mes (promedio actual): 4
- **CAC estimado:** USD \$250

### LTV (Lifetime Value)

- Ingreso promedio mensual por cliente: USD \$500
- Duración promedio de relación: 6 meses (base actual, en crecimiento)
- **LTV estimado:** USD \$3,000

### Margen bruto por cliente

- Costos variables (desarrollador, soporte): ~USD \$180 por cliente
- Margen bruto promedio: **64%**

### Payback period

- Con CAC de USD \$250 y margen bruto desde el primer mes, el retorno sobre la inversión en adquisición se logra en **menos de 1 mes**.

---

### Resumen de salud financiera:

irrelevant club mantiene una estructura liviana, rentable desde sus primeras operaciones, con una estrategia enfocada en crecimiento rentable, validación de mercado y transición hacia un modelo SaaS modular con MRR creciente.