

3 главных инсайта:

- Узнала, из чего состоит юнит-экономика, как ее считать и какой ожидать порядок у этих метрик.

$$\text{Gross Profit} = \text{Users} * (-\text{CPAcq} + \text{ARPPU} * \text{C1})$$

ARPPU — средний чек на платящего пользователя

C1 — конверсия первой покупки

Users — трафик

CPAcq — затраты на привлечение пользователей

- С первого раза гипотезы не работают — надо менять и пробовать еще.
- Динамика продаж описывается конверсиями первой и второй покупки, остальные не так важны. C1 показывает, насколько хорошо мы умеем продавать — объяснять пользователю ценность продукта, C2 — насколько хорошо мы удерживаем пользователей.

Важный тезис. Юнит-экономика показывает, где проблемы продукта — узкие места, на которые нужно в первую очередь обращать внимание, чтобы был кратный рост; помогает лечить корневую проблему, а не симптомы. Мне кажется, это очень простая идея: есть инструмент (юнит-экономика), который численно описывает основные бизнес процессы, что наглядно, понятно и неоспоримо. Поэтому важно помнить о том, что какие бы идеи ни приходили, сначала надо смотреть на числа.

Спорный тезис. Предыдущий опыт мешает двигаться дальше. Мне кажется, правильнее было бы сказать, что для достижения роста необходимо быть открытым новому опыту. Я согласна, что точки роста лежат в узких местах. Однако предыдущий опыт также может быть полезным: можно применить его по-новому в текущей ситуации и прийти к неожиданному решению.