

Оптимизация юнит-экономики.

Поиск решений для увеличения прибыли.

Березин И. А.

4 источника возможной прибыли.

- Увеличение конверсии на 0,1% процентного пункта.
- Стоимость привлечения каждого нового пользователя установить в 4 рубля.
- Увеличение среднего чека на 100 рублей.
- Увеличение на 0,1% повторных покупок на пользователя.

1. Привлечения нового пользователя за 4 рубля.

Увеличение стоимости привлечения пользователя рассматривать не будем, т.к. на данный момент у нас стоимость привлечения составляет 2 рубля 17 копеек при бюджете в 1,5 миллиона рублей.

Если увеличить данный показатель до 4 рублей за пользователя, то бюджет должен будет увеличиться на 84%, что составит примерно 2,7 миллиона рублей. В результате чего компания понесёт убытки в 460 тысяч рублей, при нынешней доходности в 5,1 миллиона рублей.

2. Увеличение конверсии на 0,1% процентного пункта.

В данном случае маржинальная прибыль не уйдет в минус, а потеряет 195 366 рублей. Если остальные показатели останутся неизменными.

Так же будут затраты на реализацию в размере 250 тысяч рублей, что так же играет не в нашу пользу.

По этой причине оставим данный вариант в стороне.

3. Увеличение среднего чека на 100 рублей.

Из минусов данной операции, будет дополнительная трата в размере 200 тысяч рублей.

Но не смотря на такие траты маржинальная прибыль увеличится на 506 тысяч рублей, и составит примерно 1,3 миллиона рублей, против 800 тысяч за прошлый месяц. В процентном соотношении примерно 38.74%.

4. Увеличение на 0,1% повторных покупок на пользователя.

Затраты составят 400 тысяч рублей, что покроет почти всю полученную прибыль. В итоге получим примерно 65 тысяч рублей прибыли, что составит прирост в размере 8.13%.

Заключение:

Из всех предложенных вариантов, наибольшую прибыль показал вариант с увеличением среднего чека на 100 рублей.

При затратах в 200 тысяч рублей мы имеем прирост прибыли в 38.74 %.

Что дополнительно может помочь компании вырасти, т.к. вырученные деньги можно пустить в другие каналы увеличения прибыли.

Например если увеличить количество клиентов пришедших на сайт на 9% и при этом увеличить расходы на рекламу на 200 тысяч рублей, то мы получим дополнительный прирост прибыли в 24.46%.

Что позволит нам получить еще большую прибыль в тот же период времени.

В дополнении к сладам прилагаю таблицу в которой наглядно продемонстрированы все расчеты.