

Карта Unit-экономики

Шпаргалка по Unit-экономике, наглядно показывающая связь между метриками через формулы.



Полный список метрик

- 1. Profit**
чистая прибыль
 $\text{Profit} = \text{Revenue} - \text{Costs}$
 $\text{Profit} = \text{User Acquisition} \times (-\text{CPA} + \text{ARPU} \times \text{Margin}) - \text{fix COGS}$
без учета издержек:
 $\text{Profit} = \text{User Acquisition} \times (-\text{CPA} + \text{ARPU} \times \text{Margin})$
- 2. Revenue (Выручка)**
доход с пользователей (обычно по умолчанию это месяц)
 $\text{Revenue} = \text{доход с пользователей за } x \text{ дней с первой сессии (или момента регистрации)}$
- 3. Costs**
все расходы
 $\text{Costs} = \text{COGS} \times \text{Orders} + 1s \text{ COGS} \times \text{Buyers} + \text{Fix COGS} + \text{Marketing Costs}$
- 4. User Acquisition (Пользователи)**
число привлеченных пользователей
MAU (Monthly Active Users)
число уникальных пользователей которые зашли в приложение в течение месяца хотя бы раз
WAU (Weekly Active Users)
число уникальных пользователей, которые зашли в приложение в течение недели как минимум раз
DAU (Daily Active Users)
число уникальных пользователей, которые зашли в приложение в течение суток как минимум раз
- 5. C1 (Конверсия)**
конверсия, % пользователей, совершивших первую покупку
• Абсолютная конверсия отношение n-шага к первому
• Относительная конверсия отношение n-шага к n-1
Cx
конверсия в x покупку, где x = 2-я, 3-я и т.д. покупка соответственно.
- 6. Buyers (Покупатели)**
количество платящих пользователей
 $\text{Buyers} = \text{C1} \times \text{User Acq}$
- 7. ARPU**
доход с пользователя в единицу времени (обычно по умолчанию это месяц)
 $\text{ARPU} = \text{Revenue}/\text{User Acq}$
ARPU_x
доход с привлеченного пользователя за x дней с первой сессии (или момента регистрации)
 $\text{ARPU30} = \text{Revenue30}/\text{MAU}$
 $\text{ARPU7} = \text{Revenue7}/\text{WAU}$
 $\text{ARPU1} = \text{Revenue1}/\text{DAU}$
- 8. ARPPU**
доход с платящего пользователя
 $\text{ARPPU} = \text{ARPU}/\text{C1}$
 $\text{ARPPU} = \text{APC} \times \text{Average Price}$
 $\text{ARPPU} = \text{Revenue}/\text{Orders}$
 $\text{ARPPU} = \text{APC}/\text{Average Price}$
- 9. Orders**
общее количество покупок
 $\text{Average Price} = \text{Revenue}/\text{Orders}$
- 10. Average Price (Средний чек)**
средняя цена покупки в приложении или сервисе
 $\text{Average Price} = \text{Revenue}/\text{Orders}$
- 11. APC, Average Payment Count (Повторные покупки)**
среднее число покупок на одного платящего пользователя
- 12. Marketing Costs**
расходы на маркетинг
- 13. CPAcq, Cost Per Acquisition**
стоимость привлечения пользователя
 $\text{CPAcq} = \text{Marketing Costs}/\text{User Acq}$
- 14. CAC, Customer Acquisition Cost**
стоимость привлечения платящего пользователя
 $\text{CAC} = \text{Marketing Costs}/\text{Buyers}$
- 15. Cost of Good Sold (COGS)**
себестоимость продажи, показывает наши затраты, которые мы несем на каждой продаже
- 16. First sale COGS (1s COGS)**
дополнительные расходы, которые мы несем на самую первую продажу
- 17. fix COGS**
постоянные издержки бизнеса (например, аренда офиса)
- 18. Margin (Маржинальность)**
показатель прибыли компании в общей стоимости товара или услуги, выраженный в процентах
 $\text{Margin} = (\text{Average Price} - \text{COGS})/\text{Average Price}$
- 19. Retention**
показатель удержания аудитории
- 20. Lifetime (LT)**
время жизни клиента, считается как интеграл от функции Retention
- 21. Life-Time Value (LTV)**
пожизненная ценность клиента, выбор периода x в ARPU_x зависит от Retention (дневной/недельный/месячный)
 $\text{LTV} = \text{ARPU}_x \times \text{LT}$



Подготовлено в рамках курса Product Analysis & Unit Economics, куратор курса – Владислав Прищепов.

binarydistrict.com/ru/courses/