בשנת 2018 מכרה החברה 12 רישיונות לשימוש בתוכנה.

הרישיונות נמכרו בראשון לכל חודש, רישיון אחד מדי חודש

כל הרישיונות זהים. הלקוח משלם 110,000$ שמהם 10,000$ הם תשלום חד פעמי עבור התקנה והדרכה ו- 100,000$ תשלום עבור רישיון שנתי

גם בשנת 2019 מכרה החברה 12 רישיונות חדשים (ללקוחות חדשים, שלא היו קיימים בשנת 2018) לשימוש בתוכנה.

הרישיונות נמכרו בראשון לכל חודש, רישיון אחד מדי חודש

כל הרישיונות זהים. הלקוח משלם 110,000$ שמהם 10,000$ הם תשלום חד פעמי עבור התקנה והדרכה ו- 100,000$ תשלום עבור רישיון שנתי

בתחילתו של כל חודש ב 2019 הגיע מועד החידוש של הלקוחות משנת 2018, הרישיונות חודשו על פי המתווה הבא:

|  |  |
| --- | --- |
| 1/2018 | לא חידש את הרישיון |
| 2/2018 | חידש תמורת 100,000$ |
| 3/2018 | חידש והגדיל את הרישיון ל- 150,000$ |
| 4/2018 | חידש אבל במחיר של 50,000$ |
| 5/2018 | לא חידש את הרישיון |
| 6/2018 | חידש אבל במחיר של 50,000$ |
| 7/2018 | חידש תמורת 100,000$ |
| 8/2018 | לא חידש את הרישיון |
| 9/2018 | לא חידש את הרישיון |
| 10/2018 | חידש אבל במחיר של 50,000$ |
| 11/2018 | חידש תמורת 100,000$ |
| 12/2018 | חידש והגדיל את הרישיון ל- 150,000$ |

בנו טבלה חודשית ל- 2018, 2019 והראו בכל אחד מהחודשים את ה:

TCV, ACV, Revenue, ARR, MRR

בשנת 2019 פרקו את ה- ARR ל:

New ARR, Renewal ARR, Churned ARR, Upsell ARR, Downsell ARR

עבור 2018, 2019 הציגו נתונים מצטברים לרמת השנה יחד עם הנתונים החודשיים