### **Модель монетизации**

**1. Пользовательская монетизация**:

* Подписка — 299 ₽/мес (Premium)
* Разовые платные функции:
  + Сброс истории — 49 ₽
  + Приоритетный показ — 49 ₽
  + Ручная настройка — 99 ₽

**2. B2B-монетизация**:

* Размещение заведений на карте (кафе, бары, клубы) — от 3,000 ₽/мес
* Размещение ивентов — от 5,000 ₽ за событие
* Push-реклама по геотаргетингу — от 5 ₽ за показ

**3. ARPU**: от 24 ₽ (базово) до 47+ ₽ (при улучшении конверсий)

Точка безубыточности достигается при **ARPU ≥ 45 ₽**

**4. Каналы привлечения, воронка продаж, retention и LTV-сценарии**

#### **4.1 Каналы привлечения пользователей (CPA-стратегия)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Канал** | **Описание** | **ЦА** | **Прогноз CPA (₽)** |
| **TikTok Ads** | Видео с фишками, интерактив, челленджи | 15–25 | 70 |
| **ВКонтакте Ads** | Геотаргет, карусели | 20–35 | 85 |
| **Telegram (бот + каналы)** | Демо-бот, нативная интеграция | 15–35 | 60 |
| **Коллаборации с кафе** | QR-коды | 20–35 | 90 |

**Средний CPA**: 76–80 ₽  
Цель: выйти на **CPA ≤ 60 ₽** через виральный эффект и оптимизацию воронки.

#### **4.2 Воронка привлечения (на 10,000 переходов):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Этап** | **Конверсия (%)** | **Кол-во пользователей** |
| Клик по рекламе → App Store/Google Play | 100% | 10,000 |
| Установка приложения | 60% | 6,000 |
| Регистрация | 90% | 5,400 |
| Активность в первые 3 дня | 70% | 3,780 |
| Повторный визит в течение недели | 40% | 1,512 |
| Конверсия в платящего (1-й месяц) | 7% | 378 |

#### **4.3 Ретеншн и удержание**

**Механики:**

* Геймификация через карту: перемещения, режим «поймай фишку».
* Динамические события: события на карте, "вечер знакомств", коллаборации с барами.
* Push-механики: оповещения о "фишках рядом", событиях, откликах.
* Чат-механика с ограничением (пример: можно написать не более 3 сообщений бесплатно — стимулирует переход на подписку).
* Уровни и ачивки: визуальное развитие фишки, рост доверия профиля.
* Интеграция с Spotify/Telegram для создания соц-графа.

**Планируемый Retention (оптимистичный сценарий):**

* Day 1 Retention: 35%
* Day 7: 20%
* Day 30: 10–12%

#### **4.4 Сценарии LTV**

**Базовый сценарий (на старте):**

* ARPU = 24.43 ₽/мес
* Lifetime = 6 мес

**LTV = ~146 ₽**

**Таргет сценарий:**

* Улучшение воронки, рост ARPPU до 399 ₽
* Рост доли платящих до 12%
* ARPU = 399 × 0.12 = 47.88 ₽

LTV = 47.88 × 6 = **287.28 ₽**

**Лучший сценарий (включая B2B и апсейлы):**

* ARPPU = 499 ₽
* Доля платящих: 15%

LTV = 499 × 0.15 × 8 мес = **598.80 ₽**

### **5. Юнит-экономика (прибл. цифры)**

#### **Параметры:**

* CAC (стоимость привлечения): 80 ₽
* Конверсия в регистрацию: 60%
* Конверсия в активного пользователя: 20%
* Конверсия в платящего: 7%
* Средний доход с платящего пользователя (ARPPU): 349 ₽/мес (с учётом разовых покупок)
* Средний доход с пользователя (ARPU): 24.43 ₽/мес

#### **Расчёт LTV:**

* Средний срок жизни платящего пользователя: 6 мес
* LTV = ARPU × Lifetime = 24.43 × 6 = **146.58 ₽**

#### **Unit-экономика:**

* **Доход на одного привлечённого пользователя:** 24.43 ₽
* **Расход на привлечение:** 80 ₽
* **Юнит-экономика**: 24.43 / 80 = **0.30** (отрицательная на старте)

Но:

* При росте конверсии в платящего до 12% и ARPPU до 399 ₽:
  + ARPU = 399 × 0.12 = **47.88 ₽**
  + LTV = 47.88 × 6 = **287.28 ₽**
  + Юнит-экономика = 287.28 / 80 = **3.59** (уже устойчивая)

### **6. Финансовый прогноз (на 1 год)**

**Цель: выйти на 100,000 MAU**

**Доходы**

* Пользователи: 100,000
* Платящих: 7,000
* Месячный доход:
  + Подписки: 7,000 × 299 = 2,093,000 ₽
  + Разовые покупки (средний чек 50 ₽, 10% пользователей): 10,000 × 50 = 500,000 ₽
  + B2B (60 заведений): 60 × 3,000 = 180,000 ₽ / мес
  + Ивенты: 30 × 5,000 = 150,000 ₽ / мес

**Итого: ~2.9 млн ₽ / мес** при 100,000 активных пользователей

**Доходы по месяцам (прогноз)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Подписки (₽) | Разовые покупки (₽) | B2B (₽) | Ивенты (₽) | Итого (₽) |
| Январь | 200,000 | 50,000 | 30,000 | 40,000 | 320,000 |
| Февраль | 300,000 | 75,000 | 45,000 | 50,000 | 470,000 |
| Март | 450,000 | 120,000 | 60,000 | 60,000 | 690,000 |
| Апрель | 600,000 | 150,000 | 70,000 | 80,000 | 900,000 |
| Май | 700,000 | 200,000 | 80,000 | 100,000 | 1,080,000 |
| Июнь | 800,000 | 250,000 | 90,000 | 120,000 | 1,260,000 |
| Июль | 1,000,000 | 300,000 | 100,000 | 150,000 | 1,550,000 |
| Август | 1,100,000 | 350,000 | 120,000 | 180,000 | 1,750,000 |
| Сентябрь | 1,200,000 | 400,000 | 130,000 | 200,000 | 1,930,000 |
| Октябрь | 1,400,000 | 450,000 | 150,000 | 220,000 | 2,220,000 |
| Ноябрь | 1,500,000 | 500,000 | 170,000 | 250,000 | 2,420,000 |
| Декабрь | 1,700,000 | 550,000 | 180,000 | 300,000 | 2,730,000 |

### 

**Итого за год:** ~ 18.68 млн ₽

**Расходы**

**Операционные расходы**

**1. Зарплаты:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во сотрудников | Средняя зарплата (₽) | Месячные расходы (₽) |
| Разработчики | 5 | 100,000 | 500,000 |
| Дизайнеры | 2 | 80,000 | 160,000 |
| Маркетологи | 2 | 70,000 | 140,000 |
| Менеджеры по работе с партнерами | 2 | 60,000 | 120,000 |
| **Итого в месяц:** ~ 920,000 ₽ |  |  |  |
|  |  |  |  |

**2. Серверы и хостинг:**

* Серверы: 50,000 ₽/мес
* Бэкапы, защитные системы: 20,000 ₽/мес

**3. Реклама (ежемесячно):**

* Начальный бюджет: 300,000 ₽
* Бюджет для масштабирования: 600,000 ₽/мес

**4. Юридические услуги, бухгалтерия:**

* 50,000 ₽/мес

**Итого операционные расходы:**

* **Ежемесячные расходы: ~1,280,000 ₽**
* **Годовые расходы: ~15,360,000 ₽**

**Инвестиционные потребности**

**Для старта необходимо:**

* **Разработка приложения (MVP, тестирование): 2,000,000 ₽**
* **Маркетинг и привлечение пользователей (CPA): 3,000,000 ₽**
* **Операционные расходы (заработные платы и инфраструктура): 1,380,000 ₽**
* **Юридическая поддержка, юридическое оформление: 300,000 ₽**

**Итого инвестиции на стартап (первоначальные): 6,680,000 ₽**

**Сумма для масштабирования:**

* **Повышение бюджета на маркетинг и улучшение серверной инфраструктуры: 4,000,000 ₽**

**Общий инвестиционный запрос для первого года: 10,000,000 ₽**

**Планируемый Cash Flow**

**Планируемый чистый денежный поток:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Доходы (₽) | Расходы (₽) | Чистая прибыль (₽) |
| Январь | 320,000 | 1,280,000 | -960,000 |
| Февраль | 470,000 | 1,280,000 | -810,000 |
| Март | 690,000 | 1,280,000 | -590,000 |
| Апрель | 900,000 | 1,280,000 | -380,000 |
| Май | 1,080,000 | 1,280,000 | -200,000 |
| Июнь | 1,260,000 | 1,280,000 | -20,000 |
| Июль | 1,550,000 | 1,280,000 | 270,000 |
| Август | 1,750,000 | 1,280,000 | 470,000 |
| Сентябрь | 1,930,000 | 1,280,000 | 650,000 |
| Октябрь | 2,220,000 | 1,280,000 | 940,000 |
| Ноябрь | 2,420,000 | 1,280,000 | 1,140,000 |
| Декабрь | 2,730,000 | 1,280,000 | 1,450,000 |

**Итого чистая прибыль по году: 1,960,000 ₽**

**Точка безубыточности**

**Точка безубыточности:** Точка безубыточности наступает, когда доход от платящих пользователей покрывает операционные расходы. С учётом среднего дохода с пользователя в 24.43 ₽/мес, точка безубыточности наступит после привлечения 56,500 пользователей (без учета B2B дохода).

* LTV: 146 ₽ (для текущего сценария)
* CAC: 80 ₽
* Отношение LTV:CAC: 1.8 (на старте), с ростом доли платящих и ARPU, это отношение улучшится до 3.5 и выше.

**NPV, ROI, IRR**

**NPV (Net Present Value):** Ожидаемая прибыль за 5 лет с учётом роста пользователей и увеличения ARPU: 5,000,000 ₽.

**ROI (Return on Investment):** При текущем уровне вложений и доходах в первый год ROI составит: 20%.

**IRR (Internal Rate of Return):** При прогнозируемых доходах и расходах IRR за 5 лет составит около 35%.