

哥飞关于订阅App的套餐定价的一点思考

原创 我是哥飞 哥飞 2023-12-13 11:04:40 广东

大家好，我是哥飞。
今天看到一个推特截图，讲的是 SaaS 订阅产品的年付套餐定价技巧。

↻ 海總理 reposted



海總理

@tzangms

...

年度訂閱方案的定價技巧

假設平均用戶停留時間為 4 個月，那就把年方案定為 5 個月的價格，這樣可以輕鬆的把 LTV 提升 25%

像是 Headspace 月費 12.99，年度方案 69.99，表示他們的停留時間為 4 個月。

而 Netflix 沒有提供年度訂閱方案，表示他們的平均用戶停留時間超過 12 個月。

[Translate post](#)

11:18 AM · Oct 7, 2023 · 27.4K Views · \$0.71

11

67

402

76



Post your reply

Reply



Ed @EdProductShare · Oct 7

...

長知識了，提問用戶停留時間多久這件事情是從活躍用戶使用狀況來推算的嗎？

1

1K

\$ 0.02600



海總理 @tzangms · Oct 7

...

我修正一下，這邊用「訂閱用戶」會更精準，畢竟是在討論年訂閱的價格設定

1

1

989

\$ 0.02571

⋮

[Show replies](#)



老特 🍌 @Confusi · Oct 7

...



哥飞 ✨ @Onfeml · Oct 7

請問大大LTV代表什麼呢?

1



1.7K

\$ 0.04420



海總理 @tzangms · Oct 7

Life Time Value , 用戶在你服務留存期間的價值

例如, 用戶平均付了 4 個月的月費就停止了, 這個平均 4 個月的收入就是 LTV

1



14

1.7K

\$ 0.04420



哥飞据此说下自己的理解。

通常一个产品做出来之后, 如果没有功能大改, 那么用户留存时间基本也就定下来了。

原文用的平均留存时间, 我觉得可能用中位数, 或者70%数会更好, 更能表明一个产品的主流用户留存时间。

注意, 这里的分母必须是至少付费了一个月的付费用户, 而不应该把从来没付过费的用户计算进去。

一个用户注册后, 注册成本就固定下来了, 我们要赚钱, 就必须让 LTV 大于注册成本。

LTV减去注册成本的差价, 就是我们赚的钱, 这个差价当然是越大越好。

假设70%的付费用户都是续费4个月后就不再续费了, 这个时候可以理解为这个产品70%用户的 LTV 是4*月费。

也就是你只能从一个付费用户身上收到 4*月费 的钱。

但如果在他们开始付费时给两个选项, 一个是月付, 一个是年付, 但是年付只需要5个月费就能用12个月, 于是就会有一部分付费用户选择年付套餐。这部分用户的 LTV 你就提升了25%了。

但是这里其实还有点问题, 通常算 LTV, 分母是注册用户数量, 而不是付费用户数量。

所以假设流量有成本, 那么其实需要靠部分付费用户的付费来覆盖所有的注册用户成本。

举例, 假设你现在花了10000元, 进来了1000个注册, 那么注册成本是10元。

假设付费率是10%, 那么有100个付费用户, 你想要回本, 让 ROI 大于1, 就需要这100个付费用户平均每人付费100元, 总付费10000元才行。

假设你的产品付费用户一般会付费4个月, 那么就需要定价为每个月25元。

当然实际情况, 有些人只会付费1个月, 有些人可能会付费10个月, 但只需要这批注册进来的用户总共付400个月, 就能够收回成本。

我们为了计算方便, 假设每个用户都付4个月。

假设你增加年付套餐, 费用是125元, 其中40%的付费用户选择了年付套餐。那么总收入是 $60*4*25+40*125=11000$ 。

增加年付套餐后, 收入增加了10%。

但为什么原文计算是增加了25%呢? 是因为他假设100%的付费用户都会选择年付套餐 $100*125=12500$ 。

好了, 哥飞的理解讲完了, 也欢迎大家在留言区说出自己的理解。

另外跟大家说下, 哥飞从7月2日开始运营的付费社群“哥飞的朋友们”二群已经满400人了, 价格正式涨到了888元。

如果你想出海赚美元, 养网站防老, 请加入“哥飞的朋友们”社群。

社群目前暂时是微信群形态, 有一个配套的网站, 已上线第一版, 社群内朋友可见。

社群主要面向技术开发者、产品经理、设计师等人群, 大家一起讨论独立开发、出海产品、流量获取、流量变现等话题。

社群讨论的话题主要是围绕着网站来的, 用网站来承接流量, 然后变现。

那么就要考虑做什么网站, 所以需要去挖掘需求。

然后去搞流量, 可以是SEO, 也可以是发帖宣传推广, 还可以是付费软文。

有了流量之后就得考虑如何变现, 可以是广告变现, 也可以是联盟导购, 更可以直接向用户收费。

目前有两个群，一群已满，二群403人，当前价格888元一年，滚动计时，365天后到期。

社群目前800多人，讨论很活跃，行动很迅速，大家已经做了上百个产品了。

这个社群7月2号开始运营的，到今天5个多月时间里，主要讨论了以下话题：

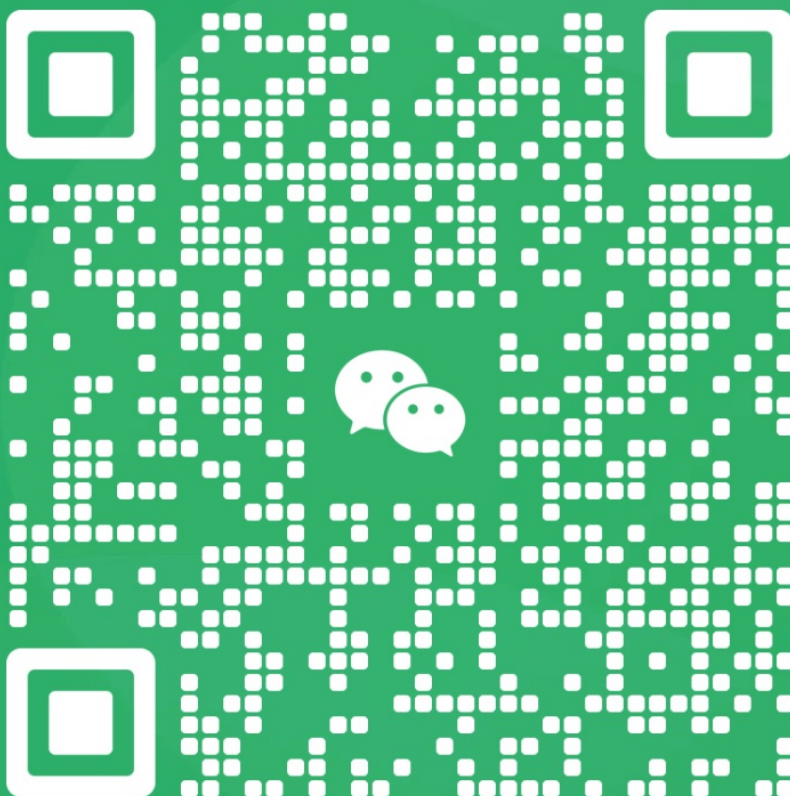
- 1、建站基础，如何快速做一个网站；
- 2、SEO基础，如何优化网站；
- 3、推广基础，如何宣传推广网站；
- 4、运营基础，如何运营好一个网站；
- 5、AdSense基础，如何靠谷歌AdSense赚广告费；
- 6、一些工具使用经验分享，如Semrush分析别的网站流量和出入站链接，Similarweb如何看流量；
- 7、基于Semrush、Similarweb等工具，如何去发掘新需求，发现新网站；
- 8、实战经验，如何去抓住新词热词做网站，从搜索引擎获取流量。

以及其他更多相关话题，欢迎加哥飞微信 [qia Yue](#) 加入社群大家一起出海赚钱。



Console.log()

广东 深圳



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。

#产品