



5 простых шагов к юнит-экономике своего проекта

Абабий Наталья Сергеевна, предприниматель,
эксперт по маркетингу WINbd



О спикере



Предприниматель

Со-основатель ГК WIN Corp <http://wincorp.ru/>

Эксперт компании WINbd <https://winbd.ru/> и
стартап-студии Открытые инновации [https://
tech-innovations.ru](https://tech-innovations.ru)

Шаги

0. Разобраться что такое Unit-экономика и когда она нужна
1. Определить свой юнит
2. Разобраться с базовыми формулами
3. Посчитать юнит-экономику (excel)
4. Проанализировать не сделали ли в подсчете базовых ошибок
5. «Покрутить» получившуюся экономику на улучшение

Шаги

0. Разобраться что такое Unit-экономика и когда она нужна

1. Определить свой юнит
2. Разобраться с базовыми формулами
3. Посчитать юнит-экономику
4. Проанализировать не сделали ли в подсчете базовых ошибок
5. «Покрутить» получившуюся экономику на улучшение

Когда/кому/зачем?

Команда проекта (от стартапа и дальше):

- выгодна ли текущая модель
- сравнение возможных бизнес-моделей
- как и где улучшить
- сколько заработаем

Инвестор проекта (любой стадии):

- выгодна ли модель/ стоит ли вкладывать
- адекватна ли команда в подсчетах
- есть ли куда расти

PnL (прибыли-убытки) - финансовая модель проекта

Инвестиционный тизер (+одностраничник)

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА НЕ

- Не расскажет когда вы окупите вложения
- Не даст понимание ежемесячной прибыли/убытков
- Не ответит на вопрос «полетит/не полетит»
- Не включает подсчет ежемесячных постоянных расходов
- Не покажет места кассовых разрывов
- И т.д.

Unit (ЮНИТ) - ЭКОНОМИКА

Ключевой вопрос:

зарабатываете ли вы на единице товара?

- потратим ли мы с продажи единицы меньше, чем заработаем.
- сколько мы заработаем с 1 единицы.

Используется на этапе планирования.

Показывает маржинальную прибыль (разница между выручкой от реализации и переменными затратами)

Когда считать Юнит-экономику?

- С самого раннего этапа
- Когда меняется - пересчитывать
- Раз в месяц проверять - сходятся ли план/факт

Шаги

0. Разобраться что такое Unit-экономика и когда она нужна

1. Определить свой юнит

2. Разобраться с базовыми формулами

3. Посчитать юнит-экономику

4. Проанализировать не сделали ли в подсчете базовых ошибок

5. «Покрутить» получившуюся экономику на улучшение

Unit

единица, которую мы берем для расчетов

Yandex

Яндекс  Такси

Яндекс Маркет

 Яндекс Музыка

Яндекс  Лавка

Unit

единица, которую мы берем для расчетов

Единица, на которой вы зарабатываете

Инфраструктура Яндекса:

- Яндекс поисковик - клик на рекламу
- Яндекс такси - поездка (минута)
- Яндекс музыка - подписка
- Яндекс лавка - заказ
- Яндекс маркет - заказ

Шаги

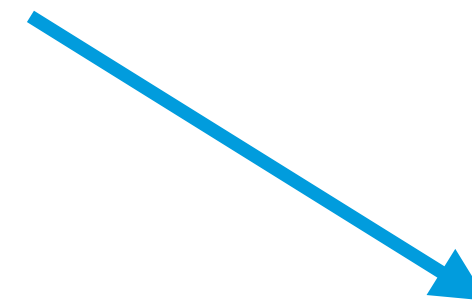
0. Разобраться что такое Unit-экономика и когда она нужна
1. Определить свой юнит
- 2. Разобраться с базовыми формулами**
3. Посчитать юнит-экономику
4. Проанализировать не сделали ли в подсчете базовых ошибок
5. «Покрутить» получившуюся экономику на улучшение

Формулы

Выручка на юнит

ARPU (Average revenue per user) - средняя выручка на 1 пользователя, по умолчанию - в месяц

ARPPU (Average revenue per paying user) - средняя выручка на 1 платящего пользователя, по умолчанию - в месяц



Онлайн-сервис

Зарегистрировался ≠ купил

Оффлайн точка

Зашёл/записался ≠ купил

Формулы

LTV (life time value) - доход от одного клиента за всё время работы с ним

$$\text{LTV} = \text{ARPU} * \text{LT}$$

Формулы

COGS (Cost of Sales) - себестоимость производства продукта, прямые затраты

CAC (Customer acquisition cost) - стоимость привлечения пользователя - маркетинг/продажи

Churn rate - коэффициент оттока (клиентов)

Шаги

0. Разобраться что такое Unit-экономика и когда она нужна
1. Определить свой юнит
2. Разобраться с базовыми формулами
- 3. Посчитать юнит-экономику**
4. Проанализировать не сделали ли в подсчете базовых ошибок
5. «Покрутить» получившуюся экономику на улучшение

Excel

Расходы на единицу (привлечение)			
CPC (Cost per click)	1		
Конверсия в посещение сайта	20 %	Стоимость за посетителя сайта	5
Конверсия в регистрацию	10 %	Стоимость за зарегистрированного пользователя	50
Конверсия в подписку	10 %	Стоимость за пользователя, оплатившего подписку	500
Стоимость месячной подписки	350		
Расходы на единицу (прочие)			
Открытка	100		
Поддержка	50		
ChurnRate (отток) месячный	25 %	от всех юзеров предыдущего месяца	
LT (LifeTime)	4	Количество месяцев	
LTV (Life Time Value)	1400		
Маркетинговый бюджет месячный	100000		
Ежемесячное увеличение маркетингового бюджета	5 %		
LTV/CAC	2,8		

Шаги

0. Разобраться что такое Unit-экономика и когда она нужна
1. Определить свой юнит
2. Разобраться с базовыми формулами
3. Посчитать юнит-экономику
- 4. Проанализировать не сделали ли в подсчете базовых ошибок**
5. «Покрутить» получившуюся экономику на улучшение

Ошибки

1. Выбрать не тот юнит
2. Не учитывать все прямые затраты на единицу продукции (например, техподдержка, эквайринг и т.д.)
3. Учитывать все затраты, как будто они прямые (аренду делить на количество покупателей и т.д.)
4. Не актуализировать модель
5. Банально не проверять формулы (и округлять показатели)
6. Не учитывать специфику повторных покупок
7. Пропускать шаги конверсии

Шаги

0. Разобраться что такое Unit-экономика и когда она нужна
1. Определить свой юнит
2. Разобраться с базовыми формулами
3. Посчитать юнит-экономику
4. Проанализировать не сделали ли в подсчете базовых ошибок
- 5. «Покрутить» получившуюся экономику на улучшение и проверить соотношения**

Excel

Расходы на единицу (привлечение)			
CPC (Cost per click)	1		
Конверсия в посещение сайта	20 %	Стоимость за посетителя сайта	5
Конверсия в регистрацию	10 %	Стоимость за зарегистрированного пользователя	50
Конверсия в подписку	10 %	Стоимость за пользователя, оплатившего подписку	500
Стоимость месячной подписки	350		
Расходы на единицу (прочие)			
Открытка	100		
Поддержка	50		
ChurnRate (отток) месячный	25 %	от всех юзеров предыдущего месяца	
LT (LifeTime)	4	Количество месяцев	
LTV (Life Time Value)	1400		
Маркетинговый бюджет месячный	100000		
Ежемесячное увеличение маркетингового бюджета	5 %		
LTV/CAC	2,8		



5 простых шагов к юнит-экономике своего проекта

Абабий Наталья Сергеевна, предприниматель,
эксперт по маркетингу WINbd

