

1:1 компания получает от клиента столько же ценности, сколько тратится на производство продукта и привлечение клиента.

2:1 вы не получаете прибыли, необходимо скорректировать стратегию

Чем выше это число, тем больше вклад в постоянные затраты компании бизнеса.

3:1 оптимальное соотношение: все хорошо, но есть к чему стремиться

4:1 вы работаете очень эффективно

**LTV/CAC**

Сколько компания тратит на привлечение одного клиента?

Если вы еще не работаете и не имеете никаких расходов, оцените их, ориентируясь на рынок.

**Пожизненная ценность клиента (Lifetime value)**

Какова стоимость материалов и труда, используемого для производства каждой единицы продукта (Себестоимость)?

Какова конечная валовая прибыль в процентах (валовая прибыль = [цена продажи-себестоимость реализованной продукции] / цена продажи)?



+7 495 435 45 56

startup-lab.ru

[info@startup-lab.ru](mailto:info@startup-lab.ru)

**Затраты на привлечение клиентов**

**(CAC/CoCA/CoA)**

Сколько клиент платит за 1 единицу продукта?

Сколько раз пользователь покупает и платит за продукт, прежде чем прекратить взаимодействие с вашей компанией?

**Цена продажи ($/единица измерения времени)**

**Валовая маржа (%)**

**Продолжительность жизни (#единиц времени)**

**Калькулятор Unit-экономики**