

Парадоксы Юнит-Экономики

#Gfactors – Проект Факторы Роста

#1 Парадоксы Юнит-Экономики

Юнит-Экономика может
сходиться
(быть безубыточной),
даже если
у вас всего один клиент

#2 Парадоксы Юнит-Экономики

**Юнит-Экономика может
сходиться
(быть безубыточной),
даже если
не растёт количество
клиентов**

#3 Парадоксы Юнит-Экономики

Юнит-Экономика может
сходиться

(быть безубыточной)

даже если каждый клиент
купит продукт всего один раз

#4 Парадоксы Юнит-Экономики

Компания может быть
прибыльной,
даже если у вас всего
один клиент

#5 Парадоксы Юнит-Экономики

Компания может быть
прибыльной,
даже если у вас не растёт
количество клиентов

#6 Парадоксы Юнит-Экономики

Компания может быть
убыточной,
даже если у вас растёт
количество клиентов

#7 Парадоксы Юнит-Экономики

Прибыль может расти,
даже если у вас
всего один клиент

#8 Парадоксы Юнит-Экономики

Прибыль может расти,
даже если не растёт
количество клиентов

#9 Парадоксы Юнит-Экономики

Прибыль может не расти,
даже если растёт
количество клиентов

#10 Парадоксы Юнит-Экономики

Компания может расти,
даже если у вас всего
один клиент

#11 Парадоксы Юнит-Экономики

Компания может расти,
даже если у вас не растёт
количество клиентов

#12 Парадоксы Юнит-Экономики

Компания может расти,
даже если у вас
не SaaS-модель

#13 Парадоксы Юнит-Экономики

Компания может не расти,
даже если у вас
SAAS-модель

#14 Парадоксы Юнит-Экономики

Даже если у вас
не SAAS-модель,
у вашей компании есть
Юнит-экономика

#15 Парадоксы Юнит-Экономики

Юнит-Экономика и
Юнит-Экономика SAAS -
это не одно и то же

Далее для справки

Система экономических метрик
Юнит-Экономики
на основе *СVP*-анализа
(маржинальный анализ)

Далее для справки

Юнит-Экономика и Маржинальный анализ Взаимосвязь основных метрик

Основные метрики	CVP	Unit Economics VG		
	In theory	Per time unit	Per product unit	Per client unit
	В теории	На ед. времени	На ед. продукта	На ед. клиента
Operating Profit	OP	Opt	OPp	OPc
Revenue	R	Rt	Rp	Rc
Variable Costs	VC	VCt	VCp	VCc
Contribution Margin	CM	CMt	CMp	CMc
Fixed Costs	FC	FCt	FCp	FCc
Total Costs	TC	TCt	TCp	TCc
BreakEven Point	BEP	BEPt	BEPr	BEPc

Ключевые экономические метрики Юнит-Экономики

CVP-анализ

Юнит-Экономика

CAC=0

CAC=0

CAC>0

CAC>=0
объединим условия

По единице
продукта
 $Q_p = 1$

P
 VC_p
 $CM_p = P - VC_p$

$R_p = P$
 VC_p
 $CM_p = P - VC_p$

$R_p = P$
 $VC_{pc} = VC_p + CAC/Q_{pc}$
 $CM_{pc} = P - VC_{pc} = CM_p - CAC/Q_{pc}$

$R_p = P$
 $VC_{pc} = VC_p + CAC/Q_{pc}$
 $CM_{pc} = P - VC_{pc}$
 $CM_{pc} = P - VC_{pc} = CM_p - CAC/Q_{pc}$

По продуктам
в единицу
времени

FC
 $BEPP = FC/CM_p$
 Q
 $R = Q * P$
 $VC = Q * VC_p$
 $CM = Q * CM_p$
 $OP = R - VC - FC = CM_p * Q - FC$

FC_{pt}
 $BEPP_{pt} = FC_{ct}/CM_p$
 Q_{pt}
 $R_t = Q_{pt} * P$
 $VC_t = Q_{pt} * VC_p$
 $CM_t = Q_{pt} * CM_p$
 $OP_t = R_t - VC_t - FC_t = Q_{pt} * CM_p - FC_t$

FC_{pt}
 $BEPP_{pt} = FC_{ct}/CM_{pc}$
 Q_{pt}
 $R_t = Q_{pt} * P$
 $VC_t = Q_{pt} * VC_{pc}$
 $CM_t = Q_{pt} * CM_{pc}$
 $OP_t = R_t - VC_t - FC_t = Q_{pt} * CM_{pc} - FC_t$

FC
 $BEPP = FC/CM_{pc}$
 Q_p
 $R = Q_p * P$
 $VC = Q_p * VC_{pc}$
 $CM = Q_p * CM_{pc}$
 $OP = R - VC - FC = Q_p * CM_{pc} - FC$

По единице
клиента
 $Q_c = 1$

НЕ ОПРЕДЕЛЕНО

Q_{pc}
 $BEPP_{pc} = CAC/CM_p = 0$
 $R_c = Q_{pc} * P$
 $VC_c = Q_{pc} * VC_p$
 $CM_c = LTV = R_c - VC_c = Q_{pc} * CM_p$

Q_{pc}
 $BEPP_{pc} = CAC/CM_p$
 $R_c = Q_{pc} * P$
 $VC_{cc} = Q_{pc} * VC_p + CAC = Q_{pc} * VC_{pc}$
 $CM_{cc} = LTV = R_c - VC_{cc} = Q_{pc} * CM_p - CAC$

Q_{pc}
 $BEPP_{pc} = CAC/CM_p$
 $R_c = Q_{pc} * P$
 $VC_{cc} = Q_{pc} * VC_p + CAC = Q_{pc} * VC_{pc}$
 $CM_{cc} = LTV = R_c - VC_{cc} = Q_{pc} * CM_p - CAC$

По клиентам
в единицу
времени

НЕ ОПРЕДЕЛЕНО

FC_{ct}
 $BEPP_{ct} = FC_{ct}/CM_c$
 Q_{ct}
 $Q_{pt} = Q_{ct} * Q_{pc}$
 $R_t = Q_{ct} * R_c$
 $VC_t = Q_{ct} * VC_c$
 $CM_t = Q_{ct} * CM_c$
 $OP_t = R_t - VC_t - FC_t = Q_{ct} * CM_c - FC_{ct}$

FC_{ct}
 $BEPP_{ct} = FC_{ct}/CM_{cc}$
 Q_{ct}
 $Q_{pt} = Q_{ct} * Q_{pc}$
 $R_t = Q_{ct} * R_c$
 $VC_t = Q_{ct} * VC_{cc}$
 $CM_t = Q_{ct} * CM_{cc}$
 $OP_t = R_t - VC_t - FC_t = Q_{ct} * CM_{cc} - FC_{ct}$
 $ACT_c = Q_{ct} * CAC$

FC
 $BEPP_c = FC/CM_c$
 Q_c
 $Q_p = Q_c * Q_{pc}$
 $R = Q_c * R_c$
 $VC = Q_c * VC_{cc}$
 $CM = Q_c * CM_{cc}$
 $OP = R - VC - FC = Q_c * CM_c - FC$
 $ACC = Q_c * CAC$

Юнит-Экономика - Примеры расчета

Юнит-Экономика по продукту			Продукт 1		Продукт 2		Продукт 3	
			CAC=0	CAC>0	CAC=0	CAC>0	CAC=0	CAC>0
Метрика	CAC=0	CAC>1	0	8	0	2 000	0	200
По единице продукта	По единице продукта	По единице продукта						
Цена единицы продукта	$R_p=P$	$R_p=P$	3	3	1 500	1 500	1 500	1 500
Прямые переменные затраты на ед. пр.	VC_p	$VC_{pc}=VC_p+CAC/Q_{pc}$	1	2,6	800	1 467	800	1 000
Маржинальная прибыль	$CM_p=P-VC_p$	$CM_{pc}=P-VC_{pc}=P-(VC_p+CAC/Q_{pc})$	2	0,4	700	33	700	500
По единице времени	По единице времени	По единице времени						
Постоянные затраты периода	FC_{pt}	FC_{pt}	10	10	100 000	100 000	100 000	100 000
Безубыточность по продуктам	$BE_{Ppt}=FC_{pt}/CM_p$	$BE_{Ppt}=FC_{pt}/CM_{pc}$	5	25	143	3 000	143	200
Количество ед. продукта	Q_{pt}	Q_{pt}	6	28	158	3 300	157	220
Доходы за период	$R_t=Q_{pt} \cdot P$	$R_t=Q_{pt} \cdot P$	18	83	237 000	4 950 000	235 500	330 000
Переменные затраты периода	$VC_t=VC_p \cdot Q_{pt}$	$VC_t=VC_{pc} \cdot Q_{pt}$	6	72	126 400	4 840 000	125 600	220 000
Маржинальная прибыль периода	$CM_t=CM_p \cdot Q_{pt}=CM_c \cdot Q_{ct}$	$CM_t=CM_{pc} \cdot Q_{pt}=CM_c \cdot Q_{ct}$	12	11	110 600	110 000	109 900	110 000
Операционная прибыль периода	$OP_t=R_t-VC_t-FC_t=CM_p \cdot Q_{pt}-FC_{pt}$	$OP_t=R_t-VC_t-FC_t=CM_p \cdot Q_{pt}-FC_{pt}$	2	1	10 600	10 000	9 900	10 000

Юнит-Экономика по клиентам			CAC=0	CAC>0	CAC=0	CAC>0	CAC=0	CAC>0
Метрика	CAC=0	CAC>1	0	8	0	2 000	0	200
По единице клиента	По единице клиента	По единице клиента						
Количество ед. продукта на ед. клиента	Q_{pc}	Q_{pc}	5	5	3	3	1	1
Безубыточность по кол-ву прод-в	$BE_{Ppc}=CAC/CM_p$	$BE_{Ppc}=CAC/CM_p$	0	4	0	3	0	1
Доход по ед. клиента	$R_c=Q_{pc} \cdot P$	$R_c=Q_{pc} \cdot P$	15	15	4 500	4 500	1 500	1 500
Прямые переменные затраты на ед. кл.	$VC_c=VC_p \cdot Q_{pc}$	$VC_{cc}=VC_p \cdot Q_{pc}+CAC=VC_{pc} \cdot Q_{pc}$	5	13	2 400	4 400	800	1 000
Маржинальная прибыль по ед. кл.	$CM_c=LTV=R_c-VC_c=CM_p \cdot Q_{pc}$	$CM_{cc}=LTV=R_c-VC_{cc}=R_c-(VC_p \cdot Q_{pc}+CAC)$	10	2	2 100	100	700	500
По единице времени	По единице времени	По единице времени						
Постоянные затраты периода	FC_{ct}	FC_{ct}	10	10	100 000	100 000	100 000	100 000
Безубыточность по клиентам	$BE_{Pct}=FC_{ct}/CM_c$	$BE_{Pct}=FC_{ct}/CM_{cc}$	1	5	48	1 000	142	200
Количество ед. новых клиентов	Q_{ct}	Q_{ct}	1	6	53	1 100	157	220
Количество ед. продукта	$Q_{pt}=Q_{ct} \cdot Q_{pc}$	$Q_{pt}=Q_{ct} \cdot Q_{pc}$	6	28	158	3 300	157	220
Доходы за период	$R_t=R_c \cdot Q_{ct}$	$R_t=R_c \cdot Q_{ct}$	18	83	237 000	4 950 000	235 500	330 000
Переменные затраты периода	$VC_t=VC_c \cdot Q_{ct}$	$VC_t=VC_{cc} \cdot Q_{ct}$	6	72	126 400	4 840 000	125 600	220 000
Маржинальная прибыль периода	$CM_t=CM_c \cdot Q_{ct}=CM_p \cdot Q_{pt}$	$CM_t=CM_c \cdot Q_{ct}=CM_p \cdot Q_{pt}$	12	11	110 600	110 000	109 900	110 000
Операционная прибыль периода	$OP_t=R_t-VC_t-FC_t=CM_c \cdot Q_{ct}-FC_{ct}$	$OP_t=R_t-VC_t-FC_t=CM_c \cdot Q_{ct}-FC_{ct}$	2	1	10 600	10 000	9 900	10 000
Затраты на привлечение за период	-	$ACT=CAC \cdot Q_{ct}$		44		2 200 000		44 000

Проект Факторы Роста - GFactors

- ✓ Дескриптивная бизнес-аналитика
- ✓ Диагностическая бизнес-аналитика
- ✓ Предиктивная бизнес-аналитика
- ✓ Прескриптивная бизнес-аналитика
- ✓ Система метрик Юнит-Экономики
- ✓ Аналитика и прогноз CLV
- ✓ Расчет безубыточности проекта
- ✓ Расчет окупаемости проекта
- ✓ Управленческий учет и Юнит-Экономика
- ✓ Маржинальный анализ и Юнит-Экономика
- ✓ Аналитика и прогноз операционной прибыли, P&L, CFS
- ✓ Консультации по Юнит-Экономике, управленческому учету, маржинальному анализу

К вашим услугам!

Для связи с Проектом:

- Gfactors@yandex.ru
- <https://vk.com/pcalc>