



Алексей Красавин

Сертифицированный Бизнес-Трекер

Вместе с клиентами за 2022 год

За счет оптимизации и выстраивания процессов:

- Заработали 23 000 000 ₺

- Сэкономили 14 000 000 ₺



Юнит – экономика

- 1) Что из себя представляет юнит, юнит-анализ
Примеры юнитов
- 2) Что такое юнит-экономика
- 3) Юнит-анализ и его основные показатели
- 4) Типичные ошибки при расчетах

ЮНИТ

- Это единица товара или услуги, который продает компания

Юнит-анализ – это расчет экономики одной продажи

ЮНИТ

- Это единица товара или услуги, который продает компания

Юнит-анализ – это расчет экономики одной продажи

Примеры юнита:

- Урок китайского языка - 1000 ₺
- Абонемент на 10 уроков - 7800 ₺
- Стаканчик мороженого - 100 ₺
- Коробка мороженого (20 шт) - 1800 ₺
- Автомобиль - 5 млн ₺

ЮНИТ — ЭКОНОМИКА

- это способ оценки финансовых результатов, который показывает сколько бизнес может заработать с одного юнита.

Юнит — экономика

- это способ оценки финансовых результатов, который показывает сколько бизнес может заработать с одного юнита.

Лавка



Бизнес



Юнит – экономика

- это способ оценки финансовых результатов, который показывает сколько бизнес может заработать с одного юнита.

Лавка



Бизнес



Способен
конкурировать



Способен
масштабироваться

Одним из важнейших показателей в юнит-анализе является стоимость привлечения клиента (Customer Acquisition Cost или САС)

Этот показатель говорит нам, сколько нужно потратить, чтобы получить одну продажу.

Одним из важнейших показателей в юнит-анализе является стоимость привлечения клиента (Customer Acquisition Cost или САС)

Этот показатель говорит нам, сколько нужно потратить, чтобы получить одну продажу.

Пример:

1) Купили мешок картошки за 550 ₺. Хотим продать за 750 ₺

Одним из важнейших показателей в юнит-анализе является стоимость привлечения клиента (Customer Acquisition Cost или САС)

Этот показатель говорит нам, сколько нужно потратить, чтобы получить одну продажу.

Пример:

- 1) Купили мешок картошки за 550 ₺. Хотим продать за 750 ₺
- 2) Бизнес – способность использовать платные каналы рекламы.

Одним из важнейших показателей в юнит-анализе является стоимость привлечения клиента (Customer Acquisition Cost или САС)

Этот показатель говорит нам, сколько нужно потратить, чтобы получить одну продажу.

Пример:

- 1) Купили мешок картошки за 550 ₺. Хотим продать за 750 ₺
- 2) Бизнес – способность использовать платные каналы рекламы.
- 3) Поисковая система 15 ₺ / клик. Конверсия из посетителя в покупателя на сайте – 1%
- 4) Стоимость привлечения покупателя (САС) = 150 ₺

**Стоимость привлечения клиента (CAC) – это показатель на котором
строится вся юнит экономика**

Как прогнозировать?

Стоимость привлечения клиента (CAC) – это показатель на котором строится вся юнит экономика

Как прогнозировать?

1) По типовым конверсиям

wordstat.yandex.ru Подбор слов

Директ Справочник Метрика Рекламная сеть Маркет ещё

Яндекс подбор слов

По словам По регионам История запросов Центр

Все Desktopы Мобильные Только телефоны Только планшеты Последнее обновление: 24.03.2023

Что искали со словом + «купить кухонный стол -авито картинки -бу -руками -каталог -секс» — 29 149 показов в месяц

Добавить все

Статистика по словам	Показов в месяц
— купить кухонный стол	30 470
+ купить кухонный стол +в москве	4 913
— купить стол кухонный недорого	4 361
— купить кухонный стол +и стулья	2 673
— стол кухонный раздвижной купить	2 080
+ кухонные столы купить +в москве недорого	1 737
— стол кухонный раскладной купить	1 440
+ купить кухонный стол +на авито	1 419
+ стол стеклянный кухонный купить	1 240
+ купить кухонный стол со	1 202
+ купить круглый кухонный стол	1 185
+ купить кухонный стол +и	960

Запросы, похожие на «купить кухонный стол -авито картинки -бу -руками -каталог -секс»

Добавить все

Статистика по словам	Показов в месяц
+ мебель +для кухни	25 026
+ мебель +для кухни недорого	2 722
+ кухни недорого	106 428
+ столешница +для кухни цена	6 162
+ столешница +для кухни +на заказ	685
+ распродажа кухня	13 452
+ стоимость кухни	5 734
+ фабрика мебели кухни недорого	146
+ заказать столешницу +для кухни	1 054
+ кухня мебели мебель +на заказ	1 416
+ столешница +для кухни заказать	1 054
+ кухня стоимость	5 734
+ диван +на кухню +на заказ	154
+ кухня угловая +на заказ	1 604

direct.yandex.ru Оценка бюджета рекламной кампании

Оценка бюджета рекламной кампании

Мы поможем вам оценить расходы на рекламную кампанию в Яндекс.Директе. Для этого вам нужно указать регион, в котором находятся ваши клиенты, задать параметры расчета и подобрать ключевые фразы, по которым вы планируете показывать свои объявления.

- Выберите регион, в котором планируете показы

Эффективность и бюджет рекламной кампании существенно зависят от географического региона показа объявлений.

Регионы показа:

- Выберите параметры расчета

Выбраны параметры: Прогноз на период: 30 дней
Площадки: все
Валюта: российские рубли

- Подберите ключевые фразы

Объявления будут показываться по всем запросам, целиком содержащим заданные ключевые фразы.

Ключевые фразы:

Подсказки:

Ключевая фраза	Изменить	Уточнить	Подобрать	100	695.90	64.70	20.97	329	69	4 464.30
"стол кухонный раздвижной купить"	изменить	уточнить	подобрать	277	206.40	46.90	19.02	326	62	2 907.80
				62	118.80	35.80	16.72	323	54	1 933.20
				9	91.80	24.90	3.09	259	8	199.20
				5	76.50	21.40	3.17	252	8	171.20
				100	457.10	59.00	19.52	251	49	2 891.00
"стол кухонный раскладной купить"	изменить	уточнить	подобрать	214	173.30	38.00	16.73	251	42	1 596.00
				62	106.00	28.80	14.63	246	36	1 036.80
				9	98.20	29.10	2.99	201	6	174.60
				5	73.90	19.80	2.54	197	5	99.00
Итого на 30 дней:				4 551				5 408	938	(без НДС): 45 927.80

Стоимость привлечения клиента (CAC) – это показатель на котором строится вся юнит экономика

Как прогнозировать?

2) По конкурентам (CPA сети - Actionpay.net / САЛИД)

The screenshot shows the Actionpay website interface. At the top, there are navigation tabs: "КТО МЫ", "КЛИЕНТЫ", "ОФФЕРЫ" (highlighted), and "КОНТАКТЫ". A search bar contains "Поиск по названию оффера...". Below the search bar, there are filters for "Гео-таргетинг: Россия", "Тип трафика: Трафик из Instagram", "Тип цели: Подтвержденный заказ", and "Валюты: RUB - Рубли". A list of offers is shown, with "TINARIA" selected. The offer details include a logo, a "ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ И НАЧАТЬ РАБОТУ" button, and a table of offer metrics.

ЦЕЛЬ	ВЫПЛАТА	ОБРАБОТКА	ПОСТКЛИК	ПРОЦЕНТ ПРИНЯТИЯ
Оплаченный заказ	5 % (P)	максимум 10 дней	30 дней	Нет данных

Below the table, there is a "ГЕО-ТАРГЕТИНГ:" section with "Россия" and an "ОПИСАНИЕ:" section with text about the TINARIA brand.

The screenshot shows the SaliD website interface for offer ID 5674. The offer is titled "ЖЕЛАННАЯ ДЛЯ МУЖЧИНЫ". The offer type is "оффер", and the conditions are "условия". The description is "Продажа курса до 5 000 руб.", "Продажа курса от 5 001 до 30 000 руб.", and "Продажа курса от 30 001 руб.". The offer is active, with a minimum tariff of "Базовый", no own landing page, and a deadline of "Да". The start date is "16-01-2023" and the end date is "Не запланирована".

СТАТУС	СТАТУС
Статус	Активен
Минимальный тариф	Базовый
Собственные лендинги	Нет
Дедлайн	Да
Дата старта	16-01-2023
Дата окончания	Не запланирована

Below the offer details, there is a "ТИПЫ ТРАФИКА" section with a list of traffic types and their status.

The screenshot shows the SaliD website interface for offer ID 46935. The offer is titled "ЗАРАБОТОК НА WILDBERRIES". The offer type is "акция", and the conditions are "оффер". The description is "Эксперт MarketClever". The offer is active, with a minimum tariff of "Базовый", no own landing page, and a deadline of "Да". The start date is "16-01-2023" and the end date is "Не запланирована".

СТАТУС	СТАТУС
Статус	Активен
Минимальный тариф	Базовый
Собственные лендинги	Нет
Дедлайн	Да
Дата старта	16-01-2023
Дата окончания	Не запланирована

Below the offer details, there is a "ТИПЫ ТРАФИКА" section with a list of traffic types and their status.

СТАВКА	ЕРС	ЕРР
38 %	9.60 P	80 P

Below the table, there is a "ОПИСАНИЕ:" section with text about the Wildberries offer.

Юнит – анализ

- это экономика одной продажи

"стол кухонный раздвижной купить"	изменить уточнить подобрать	100	695.90	64.70	20.97	329	69	4 464.30
		85	206.40	46.90	19.02	326	62	2 907.80
		277	118.80	35.80	16.72	323	54	1 933.20
		9	91.80	24.90	3.09	259	8	199.20
		5	76.50	21.40	3.17	252	8	171.20
"стол кухонный раскладной купить"	изменить уточнить подобрать	100	457.10	59.00	19.52	251	49	2 891.00
		85	173.30	38.00	16.73	251	42	1 596.00
		214	106.00	28.80	14.63	246	36	1 036.80
		9	98.20	29.10	2.99	201	6	174.60
		5	73.90	19.80	2.54	197	5	99.00
Итого на 30 дней:		4 551				5 408	938	(без НДС): 45 927.80

Воронка продаж		Яндекс	
Стоимость РК	45 927 Р		
Показы	5408	0.17	Кликнувших по нашему объявлению
Переходы на сайт	919	0.25	Оставят заявку с контактами
Заявки	230	0.25	Закажут услугу
Продажи	57		
САС	799.29 Р		
Юнит 1	20000		
Выручка	1 149 200 Р		
Юнит 2	0		
Выручка	0 Р		
Средний чек	0 Р		
Выручка	1 149 200 Р		

Юнит анализ	
Наименование	Сумма
Юнит 1	20000
Переменные расходы	2909
САС	799
Доставка	700
Связь	200
SMS-уведомления	10
Налоги (УСН 6%)	1200
Маржа (Gross margin)	17091
Постоянные расходы	165000
ФОТ	100000
Офис	40000
Бухгалтерия	10000
Поддержка сайта	15000
Точка безубыточности	10
Прибыль 1 млн.рублей	68

Бизнес может расти, только если стоимость клиента меньше чем та сумма которую мы на нем зарабатываем

5 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

1. Может быть непонятно, **что и кому продаем**, что является главным юнитом.
2. **Юниты смешаны в кучу** (b2b и b2c, разные чеки) В итоге 1 прибыльный юнит тянет 5 убыточных.
3. **Стоимость привлечения вынесена как «расходы на маркетинг»** или на «персонал», «аренду».
4. **Недооценка стоимости привлечения** клиентов и того, что со временем и объемами она обычно растет, а не падает.
5. В юнит-анализ **забыли включить налоги**, комиссии, собственную зарплату, выплаты по кредитам, прочие затраты. В режиме самозанятости сходится, а в «белую» нет.

Как можем улучшить

1. Поднимаем средний чек, через повышение стоимости / ценности
2. Увеличиваем количество / объем продаваемого юнита
3. Используем другие методы привлечения / площадки
4. Работаем над повышением LTV
5. Снижаем стоимость привлечения (CAC)
6. Догоняем повторными продажами или продажами доп. услуг / товаров