

© Горбачёва М. А., 2020

Иркутский государственный университет г. Иркутск

В этой статье подробно рассмотрена юнит-экономика и ее более широкое значение для построения устойчивого бизнеса.

Ключевые слова: экономика, рост, компания, прибыль, показатели, оценка

На ранней стадии становления компании принятие решений на основе данных является ключом к получению необходимой информации, необходимой для понимания общего

состояния и жизнеспособности компании в процессе навигации по рынку.

Подход на основе юнит-экономики помогает убедиться, что вы ведете свою компанию в

правильном направлении и что все аспекты обеспечивают прибыль и рост.

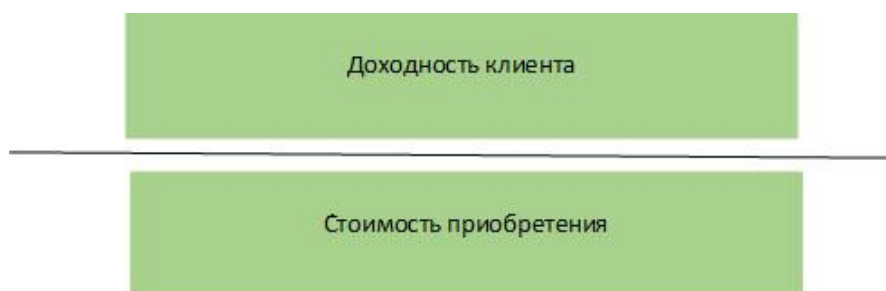


Рис. 1. Формула расчёта стоимости клиента

Бизнес — это сложная система, и оценка успеха может показаться сложным и трудным процессом. С таким множеством различных стратегий, которые необходимо учитывать, и бесконечным списком «ключевых показателей», которые необходимо отслеживать, быть владельцем компании на ранней стадии может быть ошеломляющим. Юнит-экономика пытается упростить всю эту сложность, измеряя рентабельность на единичной основе.

Регулярно оценивая прямые доходы и затраты для конкретной бизнес-модели, выраженные на единицу (на клиента), можно ответить на один из наиболее важных вопросов: возможно ли получить

больше прибыли от клиента, чем общие затраты на привлечение их?

Этот метод анализа позволяет делать прогнозы относительно того, насколько быстро можно развивать бизнес и насколько он будет прибыльным. Это помогает компаниям на ранних стадиях лучше понять свои инициативы по развитию, например, стоит ли выделять больший бюджет на привлечение большего числа клиентов.

Все компании движимы ростом и прибыльностью, но компаниям на ранних этапах особенно необходимо уделять пристальное внимание метрикам, которые их окружают.



Рис. 2. Соотношение LTV и CAC

К экономике подразделения можно подойти с двух сторон — посмотреть на отношение жизненной ценности клиента (LTV) к затратам на привлечение клиента (CAC) или на период окупаемости CAC.

Соотношение LTV и CAC

В рамках анализа экономики подразделения внимательно изучаются показатели жизненной ценности клиента и показатели привлечения клиентов, а также соотношение между ними.

Отношение идеального считаются 3:1, где получается в три раза больше стоимости приобретения от каждого нового клиента. Если соотношение ниже (например, 1: 1), это будет означать, что привлечение одного покупателя стоит столько же, сколько они тратят на продукт. В этом случае следует искать способы усовершенствовать модели продаж, приобретения и ценообразования. Если высокое соотношение (например, 6: 1), это означает, что компания упускает ценные возможности. Поскольку каждый клиент в конечном итоге приносит компании больше, чем затраты на

его привлечение, вы можете позволить себе выделить больше своего времени и бюджета на продажи и маркетинг. Деньги, потраченные на этом этапе, будут возвращены в течение жизненного цикла каждого клиента.

Срок окупаемости по CAC

При этом учитывается время, необходимое компании, чтобы окупить затраты на привлечение клиента. Средний срок окупаемости новой компании составляет 15 месяцев, исходя из валовой прибыли.

Более короткие сроки окупаемости выгодны, поскольку требуется меньший оборотный капитал, что, в свою очередь, дает компаниям возможность расти быстрее.

Чем раньше начать отслеживать экономику подразделения для компании на ранней стадии, тем больше шансов занять прочную позицию на своем рынке и добиться здоровой кривой роста.

Основатели могут быть излишне оптимистичны в отношении концепции своего бизнеса. Мышление

«построй, и они придут» — один из главных убийц новых компаний.

Многие компании запускаются, не задумываясь о соответствии продукта рынку, стратегии ценообразования, структуре затрат, связанной с его бизнес-моделью, привлечению клиентов и, конечно же, старой доброй бухгалтерии. Все эти факторы, если их игнорировать, могут разрушить эту мечту о компании, когда деньги начнут иссякать.

Понимание юнит-экономики на раннем этапе позволяет делать долгосрочные финансовые прогнозы, которые более точно предсказывают траекторию ваших доходов. На ранней стадии нужны здоровые темпы роста, но также компания должна быть прибыльной.

Даже при безупречном исполнении ускорение роста может сопровождаться сокращением прибыли. Внимательно следя за ключевыми показателями, можно измерять, улучшать и согласовывать свой маркетинг, продукт или услугу, а также команду с направлением, в котором вы должны двигаться для обеспечения устойчивости.

Регулярная оценка прямых доходов и расходов, связанных с бизнес-моделью, является важным постоянным приоритетом для компаний — это необходимая информация о финансовых показателях компании.

Применяя подход юнит-экономики к бизнесу, компании на ранних стадиях могут лучше понять свою компанию по мере ее развития, масштабирования и роста. Пристальное внимание к юнит-экономике помогает выявлять возможности, управлять денежным потоком и преодолевать многие проблемы, возникающие при масштабировании компании.

Прогнозирование является одним из многих видов деятельности, без которых предприятия не могут обойтись, а прогнозирование юнит-экономики рассматривается как один из ключевых показателей и лучший инструмент для руководства

при принятии решений для своих бизнес-операций. ■

1. JetStyle [Электронный ресурс] – 2020. – Режим доступа: (<https://jet.style/blog/2018/basics-of-unit-economics-part-1-what-is-unit-economics-and-why-understanding-it-is-important-to-your-business>) (дата обращения: 01.09.2020)

2. Uplab [Электронный ресурс] – 2020. – Режим доступа: (<https://www.uplab.ru/blog/unit-economics-how-to-evaluate-the-success-of-the-business/>) (дата обращения: 31.08.2020)

3. Венчурный Акселератор [Электронный ресурс] – 2020. – Режим доступа: (<https://1va.vc/webinars/yunitekonomika-i-kak-ee-poschitat.html>) (дата обращения: 01.09.2020)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

JetStyle [Электронный ресурс] – 2020. – Режим доступа: (<https://jet.style/blog/2018/basics-of-unit-economics-part-1-what-is-unit-economics-and-why-understanding-it-is-important-to-your-business>) (дата обращения: 01.09.2020)

Uplab [Электронный ресурс] – 2020. – Режим доступа: (<https://www.uplab.ru/blog/unit-economics-how-to-evaluate-the-success-of-the-business/>) (дата обращения: 31.08.2020)

Венчурный Акселератор [Электронный ресурс] – 2020. – Режим доступа: (<https://1va.vc/webinars/yunitekonomika-i-kak-ee-poschitat.html>) (дата обращения: 01.09.2020)

Unit-economy

© Gorbacheva M., 2020

This article discusses in detail the unit economy and its broader significance for building a sustainable business.

Keywords: economy, growth, company, profit, indicators, evaluation
