

# Аналитика SaaS, F2P игр

Подходы к аналитике SaaS, F2P игр



**SaaS, F2P Games,  
бизнесы  
работающие по  
подписке**

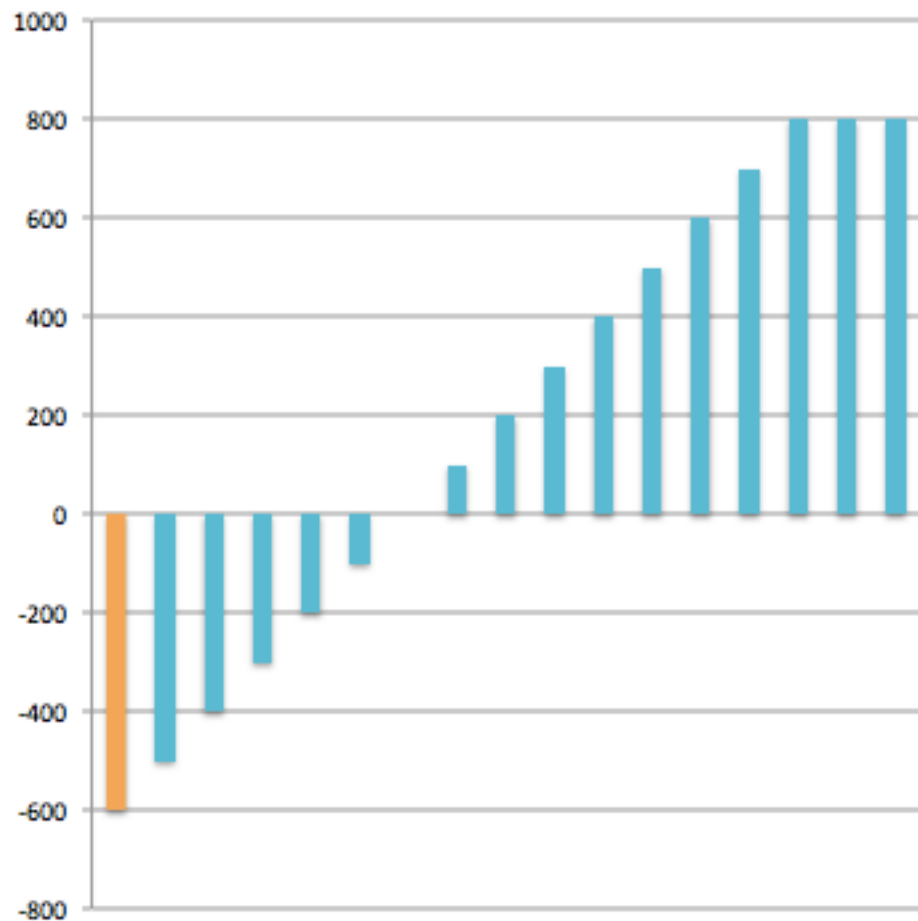
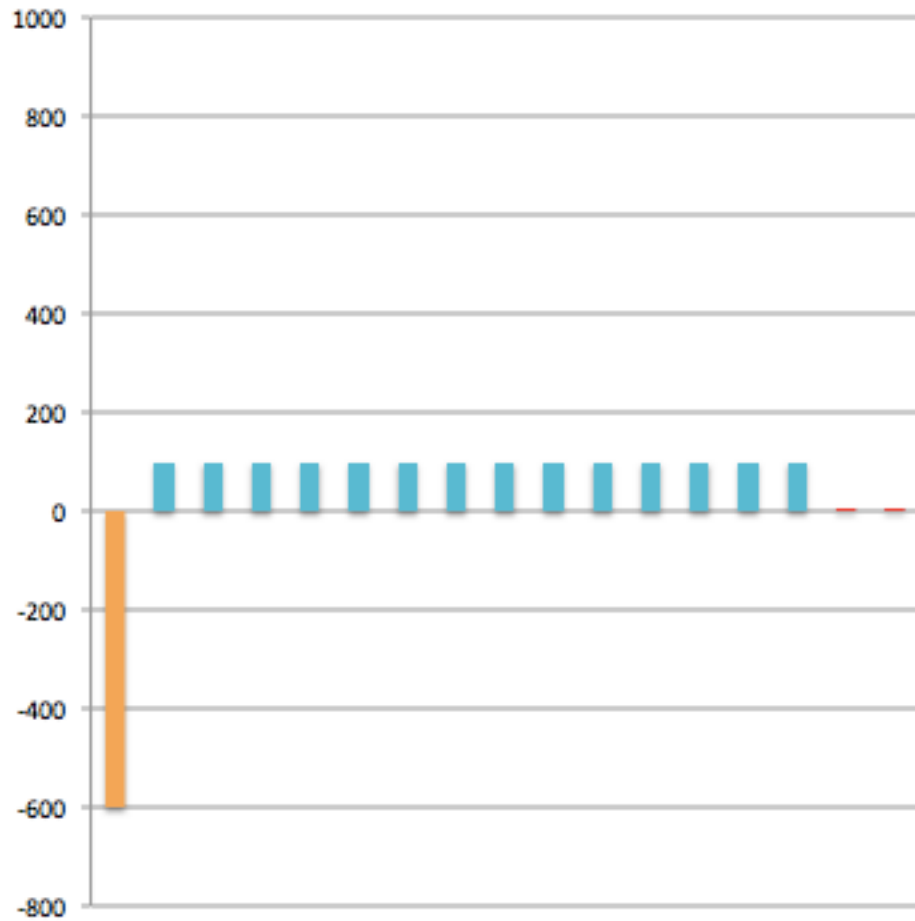
# Жизненный цикл клиента

1. Привлечение пользователя
2. Возвращение пользователя
3. Монетизация пользователя
4. Goto 2

# Жизненный цикл клиента

- CAC** { 1. Привлечение пользователя
2. Возвращение пользователя
- LTV** { 3. Монетизация пользователя
4. Goto 2

# Арифметика



Что нужно для счастья?

$LTV > SAC$

Что нужно для счастья?

$$LTV > CAC$$

$$LTV > 3 * CAC$$

Что нужно для счастья?

$$\cancel{LTV} > \cancel{CAC}$$

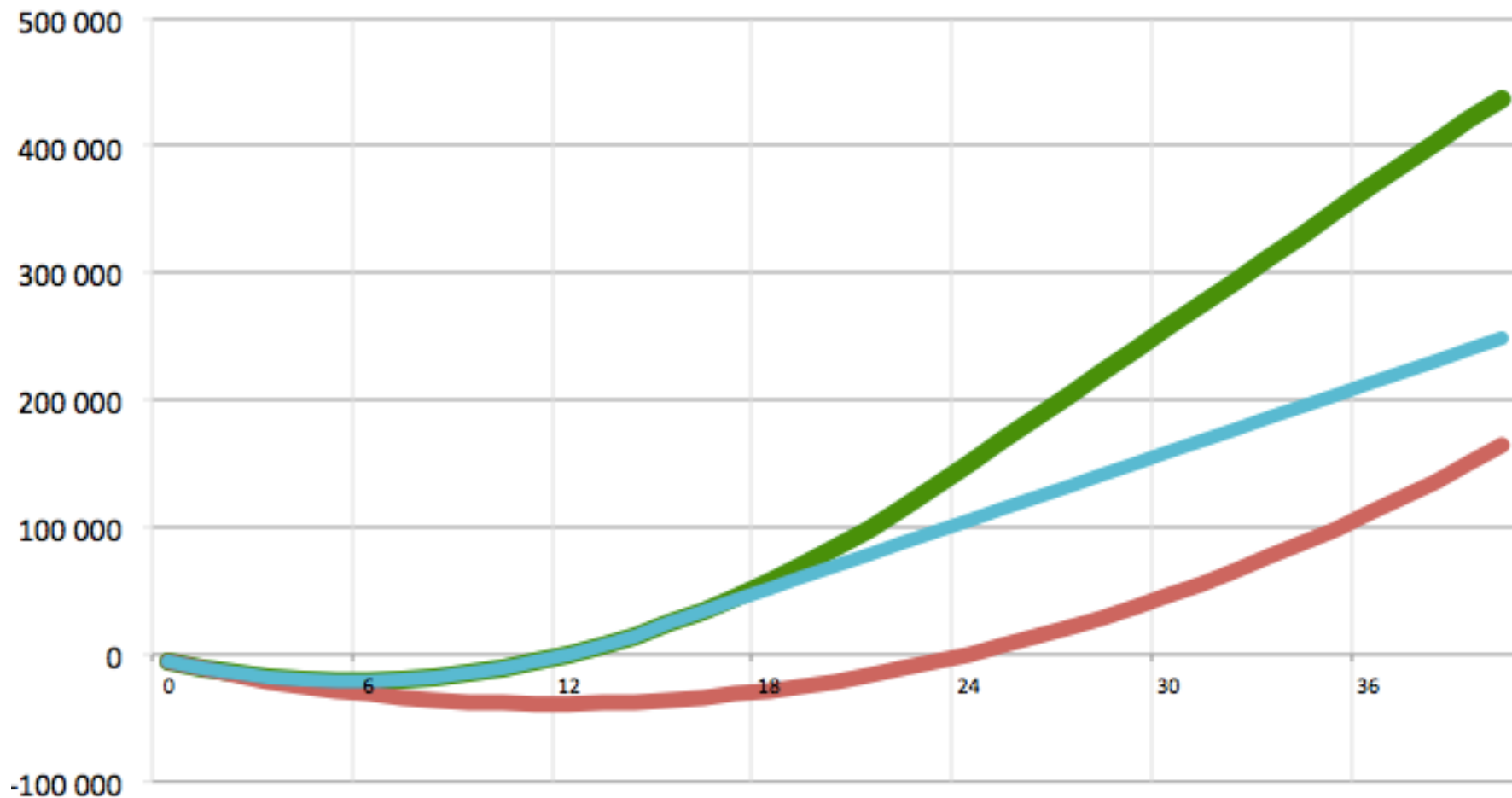
$$\cancel{LTV} > \cancel{3 * CAC}$$

$$LTV > 3 * CAC$$

**6 месяцев до возврата CAC**



### (Доходы - расходы) на N месяц



6 месяцев на возврат САС, LTV = 3 \* САС

12 месяцев на возврат САС, LTV = 3 \* САС

6 месяцев на возврат САС, LTV = 1,5 \* САС

# Как использовать полученные правила?

1. Определение рынка
2. Отбор каналов привлечения клиентов
3. Определение момента, когда пора масштабировать бизнес

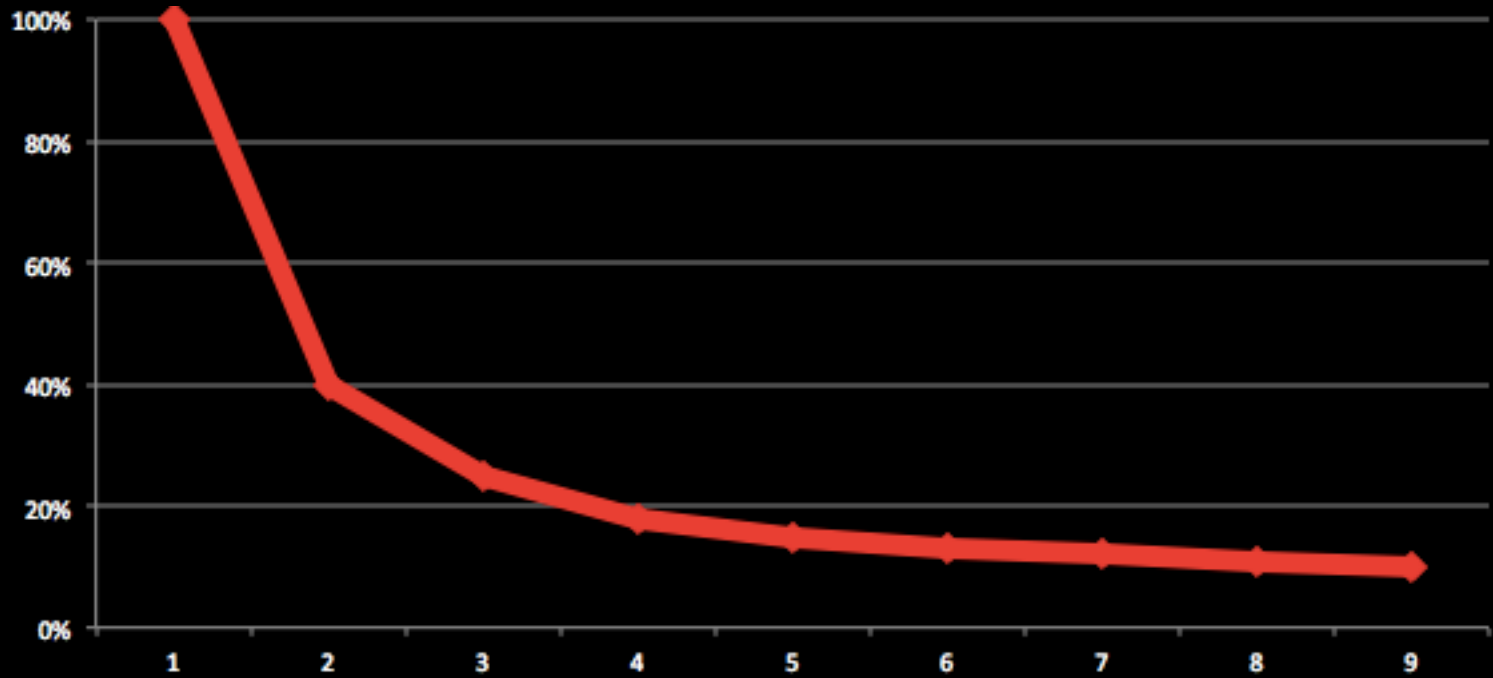
**LTV**

**=**

**срок жизни клиента**

**x**

**стоимость услуг**



**CHURN**

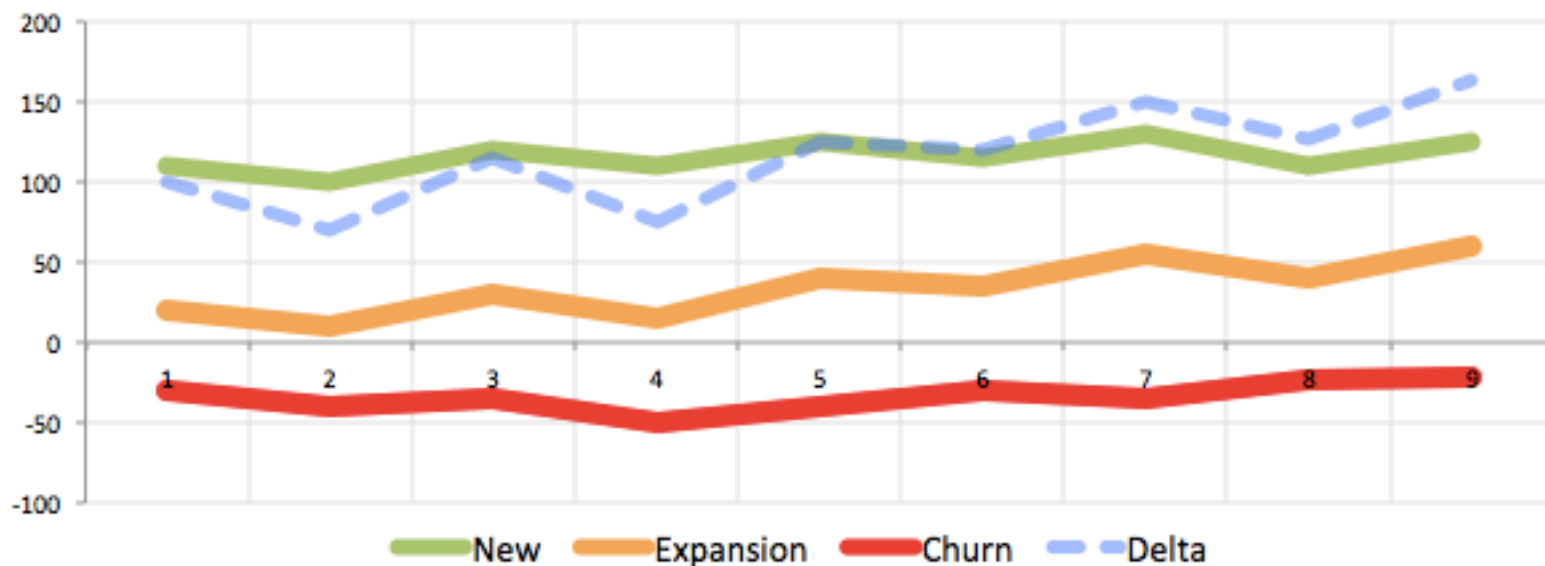
Ваша цель

**CHURN < 0**

Churn можно измерять в пользователях, а можно в деньгах

$$R_{\text{delta}} = R_{\text{new}} + R_{\text{expansion}} - R_{\text{churn}}$$

### Отслеживание динамики дохода



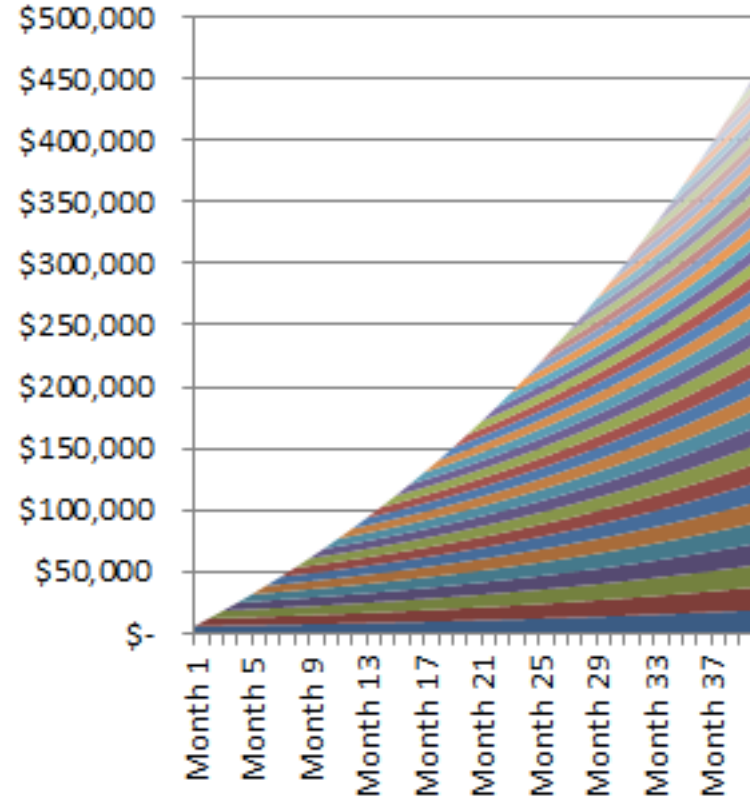
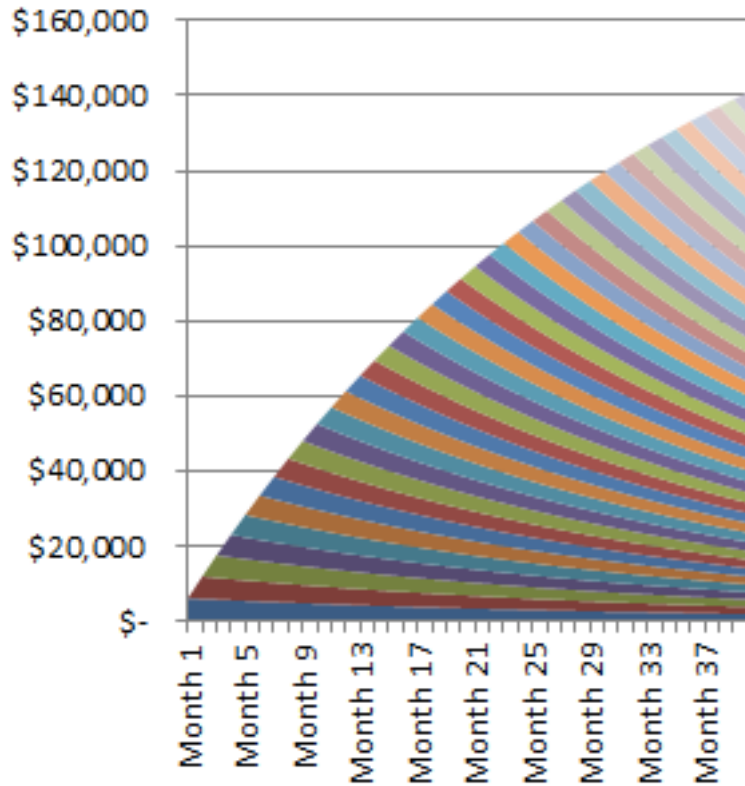
$R_{\text{delta}}$  – изменение дохода от месяца к месяцу

$R_{\text{new}}$  – доход от новых клиентов, появившихся в этом месяце

$R_{\text{expansion}}$  – дополнительный доход от старых клиентов (перешли на более дорогие планы)

$R_{\text{churn}}$  – потерянный доход от старых клиентов (отказались от сервиса)

$$\text{Churn} < 0 \iff R_{\text{expansion}} > R_{\text{churn}}$$



Churn определяет потенциал роста вашего бизнеса

Откуда берется

$R_{\text{expansion}}$ ?



# Dropbox

2-18гб = 0\$

100 гб = 8\$

200 гб = 17\$

500гб = 41\$

1тб – “contact us”



# Mixpanel

500 000 events = 135\$

2 000 000 events = 350\$

4 000 000 events = 600\$

8 000 000 events = 1000\$

20 000 000 events = 2000\$

More events – “contact us”



# Basecamp

10 projects = 20\$

40 projects = 50\$

100 projects = 100\$

Unlim = 300\$



# Ключевые метрики

# Ключевые метрики

- $CAC$
- $LTV$
- $LTV / CAC$
- Churn
- время до возврата  $CAC$

# Ключевые метрики

- $CAC$
- $LTV$
- $LTV / CAC$
- Churn
- время до возврата  $CAC$

**X**

сегментации по источнику клиента,  
географии, типу клиента и т.д.

# Спасибо

Якубенков Олег, Zertolab

lohnmatyi312@ya.ru

Подписывайтесь на мой блог

[www.gopractice.ru](http://www.gopractice.ru)