



**У МЕЖАХ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА**  
**«МАТЕМАТИКА ДЛЯ ЕКОНОМІСТІВ» (ВИКЛАДАЧ: доцент, к.ф-м.н. Іван ФАРТУШНИЙ)**  
**ВІДБУЛАСЬ ГОСТЬОВА ЛЕКЦІЯ: «ЩО ТАКЕ UNIT-ЕКОНОМІКА?**  
**ЧОМУ ЦЕ ВАЖЛИВО В ПРОДУКТОВОМУ ІТ»**

11 листопада 2024 року в межах вивчення освітнього компоненту «Математика для економістів» для здобувачів вищої освіти груп **УА-31, УА-32, УА-41** відбулася гостьова лекція на тему **«Що таке юніт-економіка? Чому це важливо в продуктовому ІТ»**. Під час лекції здобувачі ознайомилися з основними поняттями та показниками unit-економіки, висвітлили її значення для розвитку продукції у сфері ІТ та важливість економічних показників у процесі ухвалення економічних рішень.

Особливу увагу було приділено математичним методам оптимізації unit-економіки, що дозволяє ефективно планувати ресурси та підвищувати прибутковість проєктів. Здобувачі активно долучалися до обговорення, ставили запитання та отримували практичні поради щодо застосування отриманих знань на реальних прикладах.

*Щиро вдячні професіоналу-практику, PPC Team Lead at expla **Антону МОСКАЛЕНКО** за професіоналізм і долучення до навчального процесу!*



**А якою має бути unit-економіка?**  
Оптимальне співвідношення:  
**LTV/CAC = 3:1**

Ця означає, що за кожну одиницю витрат на залучення клієнта (CAC) отримується тринадцять одиниць вартості від цього клієнта протягом всього його "життя" як клієнта компанії.

Якщо співвідношення нижче 1:1, це може сигналізувати про проблеми в бізнес-моделі.

Якщо співвідношення вище 3:1, це свідчить про потенційні втрати можливостей. Особливо це стосується клієнтів, які приносять більше прибутку, ніж коштує їх залучення.

**Що таке CAC?**

Unit Economics =  $\frac{LTV}{CAC}$

Система Acquisition Cost (CAC) – вартість залучення користувача, що платить у продукт.

Він включає всі витрати, пов'язані з маркетингом і продажами, розділені на кількість нових клієнтів, яких вдається залучити за певний період.

**Формули LTV**

Для кожного бізнесу! кожній задачі буде своя формула

**Приклад розрахунку LTV**

ARPU Spotify = 5,32 євро

Коефіцієнт відтоку – 5,5%

Lifetime = 18 місяців (розраховується як 1 поділений на коефіцієнт відтоку)

Використовуючи ці цифри, приблизний LTV становить близько 98,73 євро (ARPU \* Lifetime)

**ІТ експорт ~7 млрд \$\***

Аутсорс та послуги 80%

Продуктиві компанії 80%

IT експорт ~7 млрд \$\*

Аутсорс та послуги 80%: N-iX,epam, softserve, Terrasoft

Продуктиві компанії 80%: grammarly, MacPaw, wealtech, GENESIS, Preply

**ІТ Ринок України**

Серед найважливіших тенденцій:

- ІТ ринок становить 40% експорту послуг України
- ароміський обсяг тримається на рівні \$500-600 млн;
- лонда 20% витрату на ІТ-експорт направили на США;
- експерти прогнозують вихід на плато або поліпшення ситуації.