СО8А

РАБОЧИЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДУКТОВОГО И ФИНАНСОВОГО АУДИТА

Практический трекер: Юнит-экономика EdTech и карта монетизации проекта

Название проекта: _____ **Дата аудита:** «___» _____ 202__ г.

Сегмент: ☐ ДПО / Взрослое образование ☐ Школьное (К-12) ☐ Корпоративное B2B ☐ Микрообучение

БЛОК 1. Дашборд юнит-экономики и продуктовых метрик

Метрика	Формула / смысл	Ориентир	Текущий факт	Цель через 90 дн.	Статус
LTV / CAC	Отношение пожизненной валовой прибыли с ученика к стоимости его привлечения	**≥ 3,0**			☐ Норма ☐ Риск
Срок окупаемости CAC	CAC / (Среднемесячная валовая прибыль на 1 активного платящего ученика)	**≤ 3–6 мес.**			☐ Норма ☐ Риск
Доходимость (COR)	Доля учеников, завершивших ≥ 80% программы или сдавших итоговый проект	**≥ 65–75%**			☐ Норма ☐ Риск
Доля органики	Доля новых регистраций и продаж без прямых рекламных затрат (SEO, контент, рефералы)	**≥ 35–45%**			☐ Норма ☐ Риск
Повторные покупки	Доля выпускников, купивших следующий курс, продливших подписку или апгрейд	**≥ 25–30%**			☐ Норма ☐ Риск
Валовая маржа	(Выручка − Прямые расходы: ФОТ наставников, эквайринг, серверы) / Выручка × 100%	**≥ 60–70%**			☐ Норма ☐ Риск

БЛОК 2. Конструктор диверсификации выручки

Модель монетизации	Суть механики	Доля сейчас %	Целевая доля %	Гипотеза для запуска
Классический B2C	Прямые продажи флагманских курсов и профессий частным лицам (разовая оплата или рассрочка)			
B2B и корпоративные пакеты	Продажа лицензий, треков переобучения и кастомных программ компаниям под задачи бизнеса			
Подписка и микромодули	Рекуррентный доступ к базе знаний, клубам, тренажерам или коротким спринтам за низкий чек			
B2B2C / партнерство с наймом	Монетизация через работодателей: плата за трудоустройство выпускников, стажировки, HR-воронки			
ИТОГО СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ	*Баланс портфеля монетизации (сумма долей должна составлять 100%)*	**100%**	**100%**	**Фокус: снижение зависимости от 1 канала**

БЛОК 3. Аудит точек утечки прибыли и ИИ-оптимизация

Зона проверки	Типовая проблема	Есть ли в проекте	Инструмент решения	Ожидаемая экономия
Дорогая лидогенерация	Перегретый аукцион в таргете/контексте, низкая конверсия холодного трафика в заявку	☐ Да ☐ Частично ☐ Нет	ИИ-генерация креативов и автоворонок, контент-завод, реферальные механики	**–15–25% CAC**
Высокий ФОТ наставников	Ручная проверка типовых ДЗ и ответы на повторяющиеся вопросы съедают маржу	☐ Да ☐ Частично ☐ Нет	ИИ-тьютор 24/7, автопроверка кода/текстов по рубрикам, гибридный куратор	**–30–40% ФОТ**
Отвал на 2–3 неделе	Падение мотивации после старта, высокий процент возвратов и низкий COR	☐ Да ☐ Частично ☐ Нет	Предиктивная аналитика оттока, персональные ИИ-напоминания и микроцели	**+12–20% к COR**
Нулевой жизненный цикл	Ученик покупает 1 раз и уходит навсегда; отсутствует продуктовая линейка допродаж	☐ Да ☐ Частично ☐ Нет	ИИ-рекомендации следующего трека, выпускной клуб по подписке, апселл в B2B	**+20–35% к LTV**

БЛОК 4. Дорожная карта оптимизации экономики на 90 дней

Этап / Срок	Ключевой фокус	Конкретные шаги и эксперименты	Ответственный	Целевой KPI этапа
Дни 1–30 Диагностика	**Оцифровка когорт и устранение прямых потерь**	• Свести когортную юнит-экономику по каналам • Выявить точки отвала учеников на 1–3 неделе • Отключить нерентабельные рекламные связки		Прозрачный P&L; −10% нецелевых расходов
Дни 31–60 Продукт и ИИ-рычаг	**Рост доходимости и снижение себестоимости**	• Внедрить ИИ-ассистента для проверки базовых ДЗ • Пересобрать онбординг и систему геймификации • Запустить триггерные сценарии удержания		Рост COR на +10 п.п.; −20% нагрузка на наставников
Дни 61–90 Новые каналы выручки	**Диверсификация и масштабирование LTV**	• Упаковать B2B-предложение и провести 15 пилотных встреч • Запустить подписку/микромодуль для выпускников • Масштабировать органику и реферальную программу		≥ 2 новых источника выручки; LTV/CAC ≥ 3,0

ПАМЯТКА ИНВЕСТОРА: ПРАВИЛО 40 (RULE OF 40) В EDTECH

Формула здоровья бизнеса: Темп роста выручки YoY (%) + Рентабельность по EBITDA (%) ≥ 40%

• Фаза агрессивного роста: допустима нулевая или околонулевая EBITDA (0–5%), если выручка растет на 40%+ в год при LTV/CAC ≥ 3,0.
• Фаза зрелости и эффективности: при замедлении роста до 15–20% в год проект обязан генерировать 20–25%+ маржи по EBITDA за счет ИИ-автоматизации и органики.
• Красный флаг для инвестора: сумма показателей ниже 25% сигнализирует о «покупке выручки в убыток» и требует немедленной пересборки воронки и ФОТ.