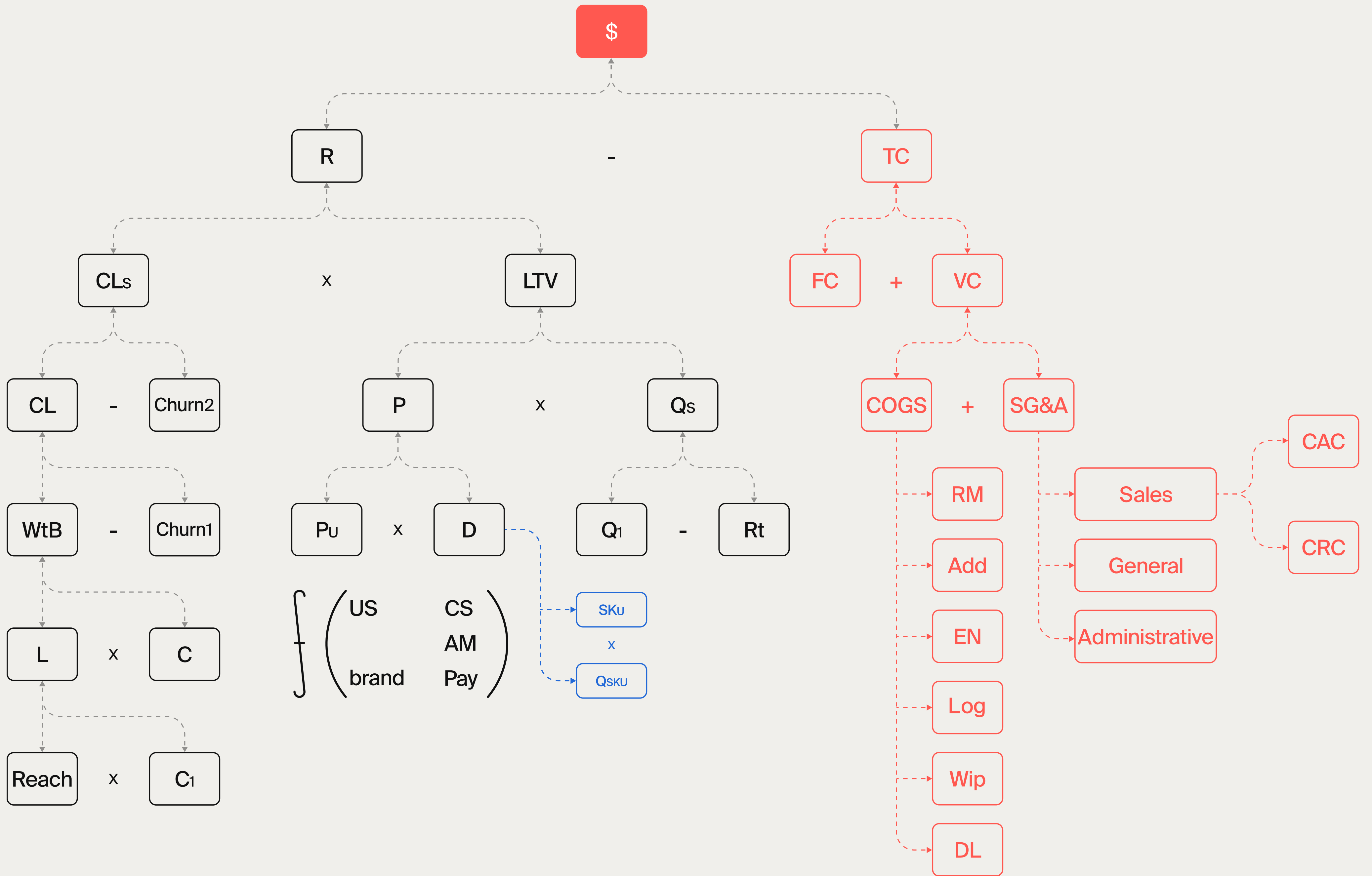


# Формула прибыли Paper Planes 4.0



## Описание показателей:

<b>AM</b> Свойства ассортиментной матрицы	<b>Churn2</b> Перестали покупать, больше не купят	<b>FC</b> Постоянные издержки	<b>Pu</b> Стоимость одной единицы продукции	<b>Sales</b> Коммерческие затраты
<b>Administrative</b> Административные затраты	<b>CLs</b> Успешные клиенты	<b>General</b> Общие затраты	<b>Q1</b> Число сделок на клиента	<b>SG&amp;A</b> Переменные издержки
<b>Add</b> Затраты на дополнительные материалы	<b>COGS</b> Полноценная себестоимость	<b>L</b> Лиды	<b>Qs</b> Повторные сделки	<b>SKu</b> Количество уникальных SKU в чеке
<b>Brand</b> Сила бренда	<b>CRC</b> Стоимость удержания существующего клиента	<b>Log</b> Логистические затраты	<b>Qsku</b> Среднее количество одного уникального наименования	<b>TC</b> Общие издержки
<b>C</b> Конверсия из лидов в клиенты	<b>CS</b> Усилия по crosssell	<b>LTV</b> Пожизненная ценность клиента	<b>R</b> Выручка	<b>US</b> Усилия по upsell
<b>C1</b> Конверсия из охвата в лиды	<b>D</b> Глубина чека	<b>OPEX</b> Операционные издержки	<b>Reach</b> Охват потенциальных клиентов	<b>VC</b> Переменные издержки
<b>CAC</b> Стоимость получения нового клиента	<b>DL</b> Прямой труд	<b>P</b> Средний чек	<b>RM</b> Сырьевая себестоимость	<b>Wip</b> Затраты на интерлогистику
<b>Churn1</b> Первичный отток (out of stock, fraud, технические неувязки)	<b>EN</b> Затраты на энергию	<b>Pay</b> Платёжеспособность клиентов	<b>Rt</b> Возвраты	<b>WtB</b> Желающие купить