



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Ключевые метрики бизнеса: пороги и примечания

Метрика	Рекомендуемый порог	Примечание
Удержание клиентов (Retention)	30–50%+ к 90-му дню	Для моделей с подпиской (SaaS, сервисы)
(Retention для транзакций)	15–25%+ к 90-му дню	Для e-commerce и разовых покупок
Соотношение LTV/CAC	3:1 и выше	Пожизненная ценность клиента должна быть минимум в 3 раза больше стоимости его привлечения
Срок окупаемости CAC (Payback)	до 12 месяцев	Для B2B-моделей и продуктов с высоким чеком
(Payback для B2C)	до 6 месяцев	Для массового рынка
Конверсия в продажу	10–25% (B2B), 1–5% (B2C)	Зависит от среднего чека и канала привлечения

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

