

>_ система райта / разбор экономики

Экономика solo SaaS

Yoolip AI: три кошелька без прикрас

Что оплатить до запуска, что продукт съедает каждый месяц и сколько стоит один платный пользователь.

Числа с датой, периодом и статусом достоверности.

MRR · 08.08.2026

1 017 560 ₽

213 активных подписок

срок сборки

58 дней

команда

1 человек

/ 01

Барьер входа в SaaS обвалился

Один и тот же объём работы. Разная цена и разный срок.

РАНЬШЕ

≈ 800 000 ₪

СЕЙЧАС

1 solo founder Claude Code

58 дней

идея → код → **deploy**

/ 02

SaaS за 58 дней

Один срез интерфейса, а не график роста.

MRR

1 017 560 ₺/мес

старт продукта

58 дней

08.08.2026

активные подписки

213

ARPU

4 777,28 ₺

Три кошелька solo SaaS

Их нельзя складывать в одну сумму — это разные периоды.

03

01

BUILD

Что нужно, чтобы запустить

разовые вложения до первой оплаты

02

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ

**Что продукт съедает каждый
месяц**

повторяющиеся расходы даже без новых функций

03

СТОИМОСТЬ КЛИЕНТА

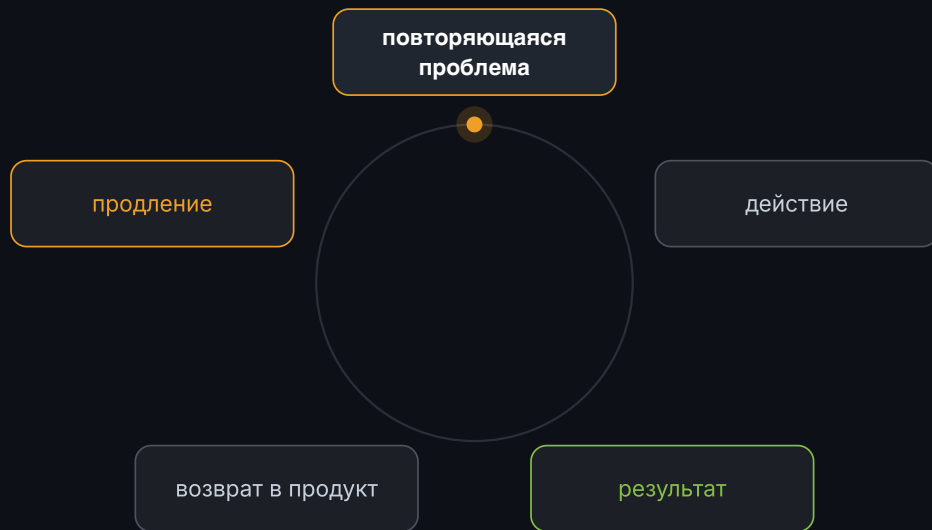
**Сколько стоит один платный
клиент**

от ARPU до прибыли с клиента

+ откуда брать первых пользователей

Оплата один раз ≠ SaaS

04



чек-лист · разовая продажа

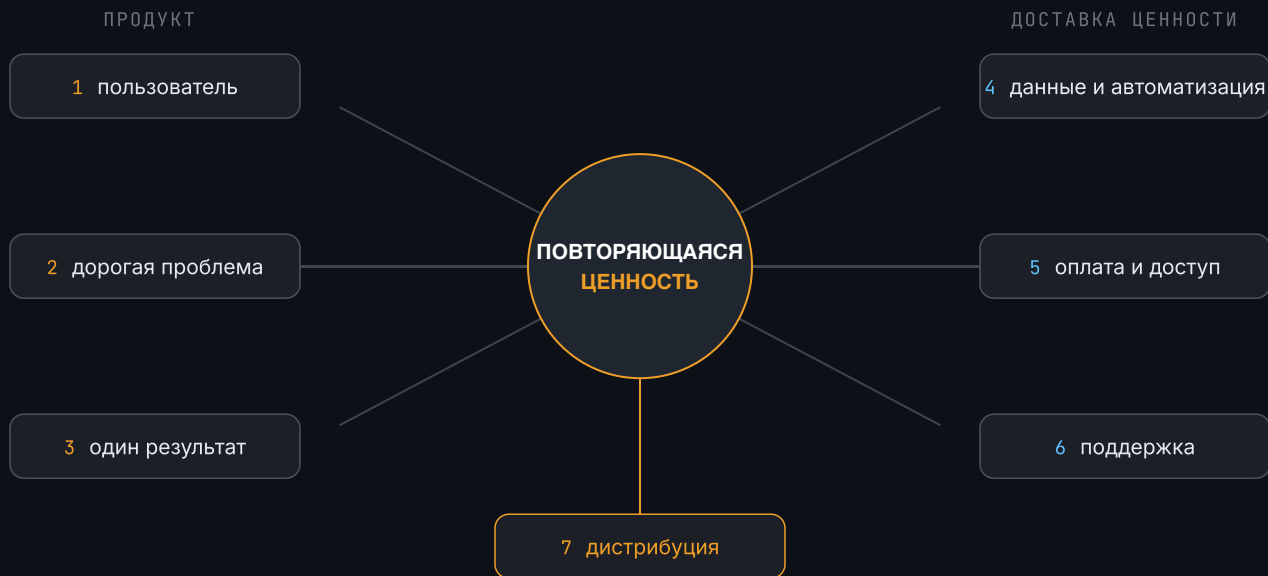
—
прямая линия с концом

SaaS · подписка



замкнутый цикл, который платит снова

Семь частей SaaS



Позиционирование — это фильтр

все продавцы Ozon

новички без оборота

такому пользователю нельзя ни продать, ни объяснить продукт



действующий продавец

несколько рекламных кампаний

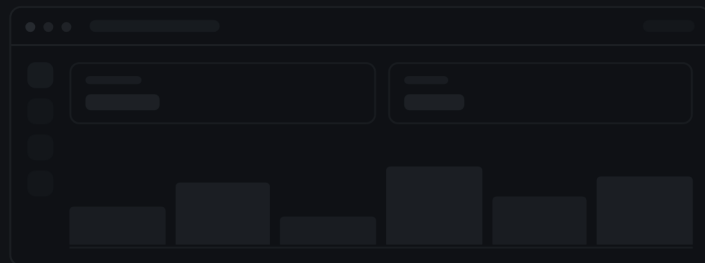
понимает ценность аналитики

чем точнее пользователь, тем понятнее канал и цена

Платят не за красоту. Платят за потерю, которую можно убрать.

потеря каждую неделю > цена подписки

красивый, но пустой UI



финансовая ценность = 0

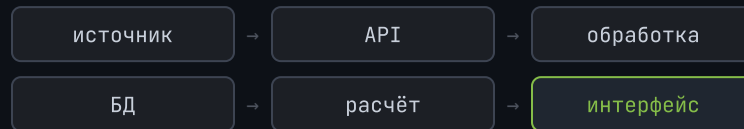
кампания	расход	прибыль
Трафареты · SKU 1	18 400 ₽	+9 100 ₽
Поиск · SKU 4	31 200 ₽	-12 700 ₽
Бустер · SKU 7	6 300 ₽	+2 400 ₽
найденная утечка в неделю		12 700 ₽

Открыл → увидел прибыль по товару

товар	выручка	реклама	прибыль
SKU-1042	184 300	31 200	+42 100
SKU-2318	96 700	28 900	-7 400
SKU-0771	61 200	9 400	+18 800
SKU-5560	42 800	14 100	+6 300

синтетические данные, реальные магазины не показываем

ПОТОК ДАННЫХ

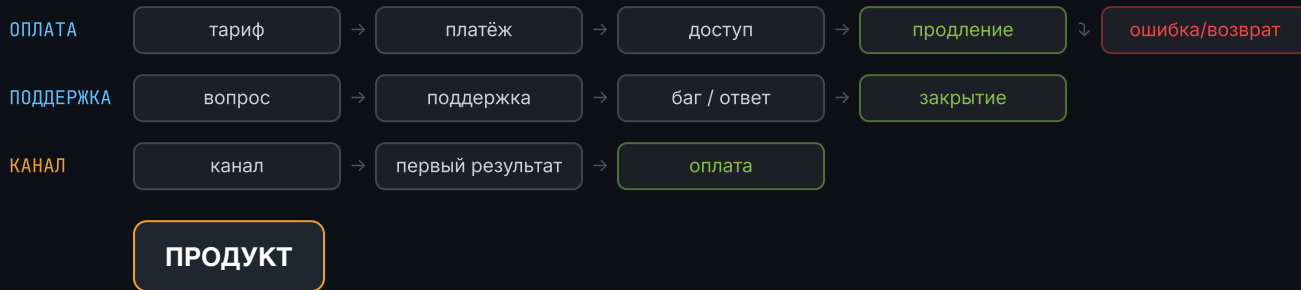


красная ветка

API недоступен → очередь/повтор → статус пользователю

Пользователь платит за одну картинку. Ты платишь за всю цепочку под ней.

Код — только середина продукта



если продаёшь через сторы

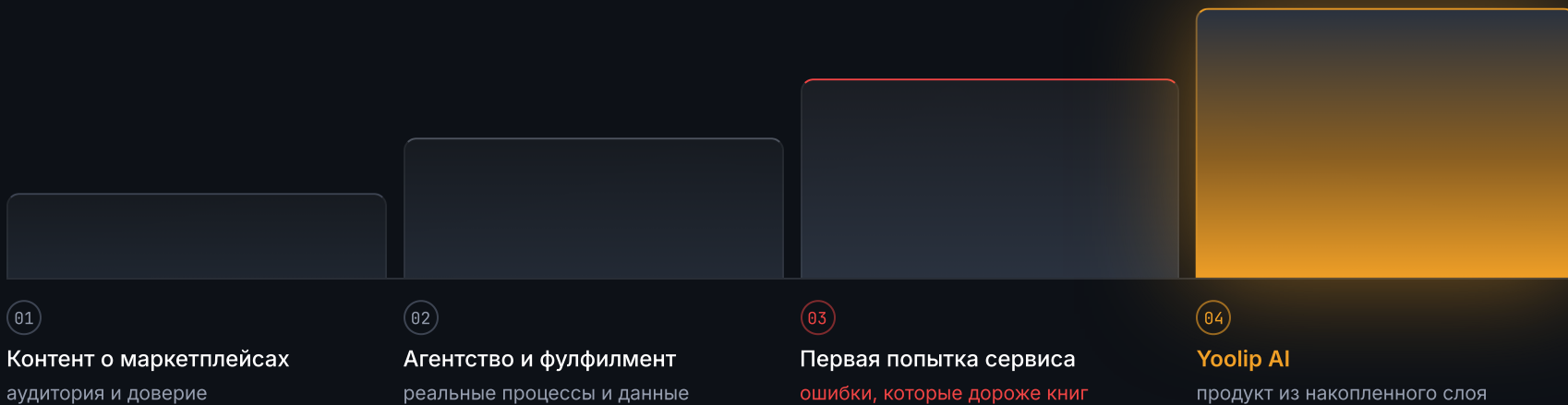


**платформенная
комиссия**

App Store / Google Play
забирают свою долю до
тебя. Процент — уточнять
по актуальным правилам.

Продукт начался не с AI, а с накопленной боли

10



Нужен не «советник», а соавтор продукта

Есть опыт + доступ к пользователям?

да →

основатель сам ищет проблему

сам говоришь с пользователями,
сам режешь гипотезы

нет →

партнёр / эксперт в доле

не консультация на час, а участие в
продукте

× нет экспертизы + нет доступа к пользователям → **очередная обёртка вокруг чужой модели**

ДВА КРИТЕРИЯ ПАРТНЁРА

01

реальный опыт

он сам жил внутри этой боли

02

аудитория и доверие

первых пользователей есть где взять

Три разных среза валидации

ПРИВЛЕЧЕНИЕ

314

установок расширения
за первый день

установка $\neq$ магазин $\neq$ подписка

БЕТА-РАСКАТКА

10 $\rightarrow$ 50 $\rightarrow$ $\approx$ 100

магазинов в бете

- 10 — первые поломки на живых данных
- 50 — повторяющиеся ошибки и первые шаги
- 100 — нагрузка и очереди

ДО МОНЕТИЗАЦИИ

$\approx$ 500

магазинов
в бесплатной части

до включения платных тарифов

Экономика solo SaaS = 3 разных расчёта

13

1. BUILD

Claude Code	\$200/мес
домен .ai	≈8 000 ₽
app + БД	≈2 000 ₽/мес
дизайн лендинга	≈40 000 ₽

до запуска

разово + первые ежемесячные платежи, пока никто ещё не платит

2. OPS

инфраструктура	≈15 000 ₽/мес
расход на AI	≈2 400 ₽ за месяц
платежи	≈3,5% оборота
поддержка	≈70 000 ₽/мес
налоги	6% с дохода

каждый месяц

3. UNIT

ARPU	4 777 ₽
- платёжный контур	≈167 ₽
- расход на AI	≈10,53 ₽
- поддержка	≈329 ₽
= остаётся с клиента	≈4 270 ₽

один пользователь

Главный dev-инструмент: Claude Code

СТАРЫЙ КОНТУР

дизайнер

разработчики

менеджмент

СЕЙЧАС

Claude Code Max

\$200/мес

≈\$500 накопленный расход за 58 дней

Это не «разработка SaaS стоит \$500». Здесь нет времени, лендинга, домена и инфраструктуры.

Что оплатить до платного запуска

СТАТЬЯ	MVP · оплатить сейчас	ПОСЛЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ
AI-разработка	\$200/мес	по лимиту
Лендинг	своими силами	≈40 000 ₽ дизайн
Домен .ai	≈8 000 ₽ / 2 года · или ≈\$80	продление
Приложение + БД	≈2 000 ₽/мес	растёт с нагрузкой
Email	бесплатный тариф	≈2-3 тыс. ₽/мес
Юрдокументы	AI-черновик	проверка юристом
Время основателя	не в счёте	обязательно считать

Цена входа ≠ стоимость эксплуатации

.ai в РФ ≈ 8 000 ₽ / 2 года

за рубежом ≈ \$80 / период

локальная разработка

минимум

почти бесплатно, ничего не держит нагрузку

→

хостинг MVP

первые пользователи

≈ 2 000 ₽/мес на старте

→

продакшн

скорость · стабильность
· резервные копии

счёт растёт вместе с нагрузкой

ВОПРОС К ЮРИСТУ

Где физически лежат данные пользователей — вопрос к юристу, а не к дизайну архитектуры.

Самый дорогой ресурс не приходит счётом

день 1 58 дней внимания основателя день 58

разработка Yoolip

делегированные проекты

контент

перенесённый запуск

недополученный доход

≈1-1,5

млн ₹

недополученный доход ≠ расход по банку. Но это реальная цена решения.

До запуска тебе нужны четыре ресурса

01 экспертиза или партнёр

02 AI + домен + минимальная инфраструктура

03 упаковка — после валидации

04 58 дней внимания основателя

ИЗВЕСТНЫЕ СУММЫ

Claude Code	\$200/мес · ≈\$500
-------------	--------------------

домен .ai	≈8 000 ₽ / 2 года
-----------	-------------------

app + БД (старт)	≈2 000 ₽/мес
------------------	--------------

дизайн лендинга	≈40 000 ₽
-----------------	-----------

юрдокументы	?
-------------	---

время основателя	≈1-1,5 млн ₽
------------------	--------------

? — нужен инвойс. Общей суммы нет: периоды разные.

Что продукт съедает, даже если ты не пишешь новую функцию

20

01 приложение

каждый месяц

02 база данных и хранение

растёт с данными

03 email и мониторинг

каждый месяц

04 платежи и возвраты

% от оборота

05 расход на AI

× активные пользователи

06 поддержка

люди или твоё время

07 налоги и юридическое

периодически

Нагрузка растёт — структура расходов меняется

КОНТУР	НА СТАРТЕ	СЕЙЧАС	СТАТУС
приложение + архитектура	≈2 000 ₽/мес	≈15 000 ₽/мес	оценка автора
email	бесплатно	≈2-3 000 ₽/мес	оценка автора

ОКРУЖЕНИЯ

dev



staging



production

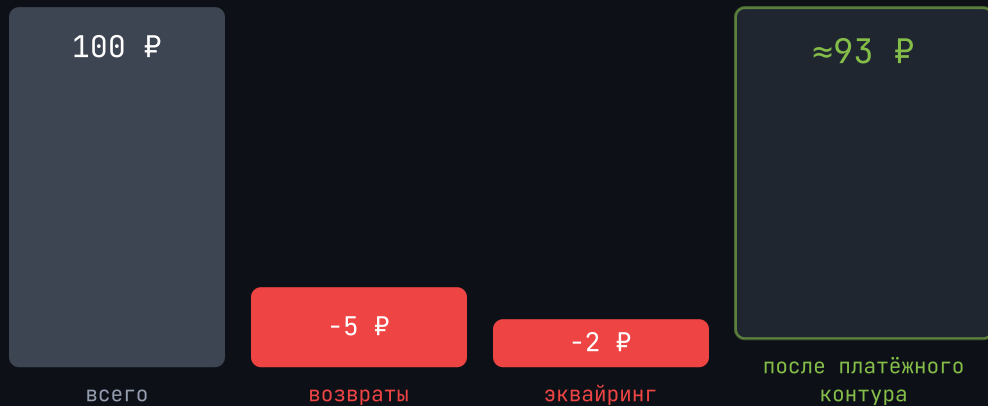


backup

Агрессивная скидка меняет качество покупки



До продукта доходит не 100% платежа



комиссия по способам оплаты

≈2–3,5%

оплата по счёту может иметь другую экономику

Это модель на 100 ₺, а не фактический P&L закрытого месяца.

Одинаковое слово — два разных кошелька

ТОКЕНЫ НА РАЗРАБОТКУ

Claude пишет и меняет код

Бюджет создания. Тратится, пока ты строишь, и не зависит от числа клиентов.

\$200/мес · тариф разработчика

ТОКЕНЫ НА РАБОТУ ПРОДУКТА

Пользователь запускает AI-функцию

Себестоимость операции. Растёт с каждым активным клиентом.

строка в ежемесячных расходах

стоимость запроса × частота использования × активные пользователи

тариф < расход на AI → каждый активный клиент увеличивает убыток

AI-аналитика: август 2026, с начала месяца

расход

2 421,37 ₹

LLM-вызовов

19 105

активных магазинов

230

близко к лимиту

0

лимит на магазин

300 ₹

0 ₹

лимит 300 ₹/магазин



запаса пока много — но себестоимость растёт вместе с использованием

РАСЧЁТНОЕ	
цена вызова	≈0,127 ₹
вызовов на магазин	≈83,1
за месяц на магазин	≈10,53 ₹
средний лимит использован	≈3,51%

Поддержка → QA → продуктовые решения

пользователь →

кнопка ошибки →

видео / скрин / описание →

сортировка →

список багов →

исправление →

ответ пользователю

Сообщить об ошибке

что произошло

не грузится отчёт по рекламе

видео или скрин

перетащи файл

Отправить

текущий штат

QA 35 000 ₽ + поддержка 35 000 ₽

70 000 ₽/мес

альтернатива на старте

один универсальный ассистент: поддержка + QA + аналитика

не складывать с текущими двумя ролями — это альтернативные модели

Налог и документы: считать по своему режиму

НАЛОГ

выручка



налоговая база = ?



ставка = ?



налог за закрытый месяц = ?

режим, ставка и ограничения 2026 — только с бухгалтером

ДОКУМЕНТЫ

01 контекст продукта

02 AI-черновик

03 проверка юристом

04 публикация · версия и дата

нейросеть не заменяет юриста

Начисленная выручка и деньги на счёте — не одно и то же

MRR

1 017 560 ₽

подписок

213

ARPU

4 777,28 ₽

за 30 дней

+60 -50

ТАРИФНЫЙ МИКС · по количеству подписок

Pro		103 · 48,4%
Growth		54 · 25,4%
Business		33 · 15,5%
Экономика пользователя		20 · 9,4%
Enterprise		3 · 1,4%

поступления за 30 дней · срез 08.08.2026

≈865,9 тыс. ₽

дашборд обновлялся во время записи — берём один срез

Годовые оплаты входят в MRR частями. Поэтому MRR не обязан совпадать с кэшем за 30 дней.

80% маржи — ещё не экономическая прибыль

раньше · продукт с командой

35–40%

сейчас · Yoolip

≈80%

формула

денежный остаток

- рыночная стоимость времени

= экономическая прибыль

80% — не аудированная чистая прибыль закрытого месяца

Считать только на одном закрытом периоде

01	выручка закрытого месяца	≈865 000 ₽
02	– возвраты	≈5% · 43 250 ₽
03	– эквайринг	≈2% · 17 300 ₽
04	– серверы + БД + email	23 000 ₽
05	– расход на AI	≈2 400 ₽
06	– поддержка / QA	70 000 ₽
07	– налоги	8% · 69 200 ₽
08	= чистая прибыль	≈639 850 ₽

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ЗА МЕСЯЦ

≈639 850 ₽

865 000 ₽ минус все постоянные расходы — столько продукт приносит сегодня

почему масштаб решает



Тот же продукт на обороте 300 000 ₽

01	выручка закрытого месяца	≈300 000 ₽
02	– возвраты	≈5% · 15 000 ₽
03	– эквайринг	≈2% · 6 000 ₽
04	– серверы + БД + email	23 000 ₽
05	– расход на AI	≈2 400 ₽
06	– поддержка / QA	70 000 ₽
07	– налоги	8% · 24 000 ₽
08	= чистая прибыль	≈159 600 ₽

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ЗА МЕСЯЦ

≈159 600 ₽

оборот меньше в 2,9 раза — прибыль меньше в 4 раза

постоянные расходы не сжимаются

при 865 000 ₽

11% выручки

при 300 000 ₽

32% выручки

«Без разработчика» ≠ «без стоимости разработки»

МЕСЯЦ ЭКСПЛУАТАЦИИ



■ 2-3 дня • стабильность ■ до 7 дней • месяц с новой функцией

порог делегирования

когда повторяющаяся работа мешает росту →
делегировать

ARPU — это ещё не прибыль

ARPU

4 777,28 ₽

– AI на подписку

300,00 ₽

потолок лимита

– возвраты

238,86 ₽

5% оборота

– эквайринг

95,55 ₽

2% · карта 2–3,5%

– налог

382,18 ₽

8% · АвтоУСН «доходы»

– САС / маркетинг

140,85 ₽

30 000 ₽ / 213 подписок

= прибыль с клиента

3 619,84 ₽

до постоянных расходов · 75,8% ARPU

сначала привести единицы

лимит AI = 300 ₽ / магазин

ARPU = ₽ / подписку

ПОТОЛОК ЛИМИТА $300 \text{ ₽} \times 1,08 \text{ магазина} = \approx 324 \text{ ₽}$

230 активных магазинов / 213 подписок

КАК СЧИТАТЬ ПРАВИЛЬНО $2\,421,37 \text{ ₽} / 213 \text{ подписок} = \approx 11,4 \text{ ₽}$ срез 01–08.08 · при факте прибыль с клиента $\approx 3\,908 \text{ ₽}$

Сколько платных подписок нужно, чтобы выйти в ноль

постоянные расходы / Nактивных = постоянные на одну подписку

ARPU - переменные расходы = прибыль с клиента

постоянные расходы / прибыль с клиента = подписок до нуля

N = 213 подставляем только к расходам того же закрытого среза

ПЯТЬ НЕДЕЛЬНЫХ МЕТРИК

01 дошли до первого результата

02 вернулись на второй неделе

03 доля перешедших в оплату

04 отток подписок

05 стоимость активного пользователя

Хороший продукт × нулевой канал = 0

34

01

продукт

решает дорогую боль

×

02

компетенция

умеешь работать в канале

×

03

канал = 0

никто не узнал о продукте

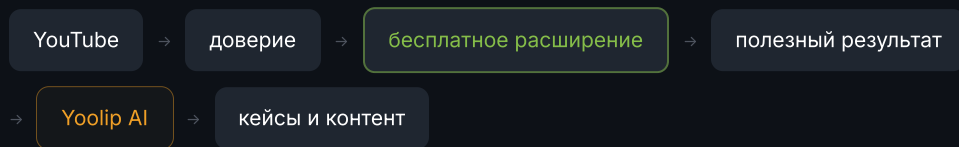
=

0

нет своих навыков → нужен партнёр или подрядчик

нет доступа к аудитории → ещё одна функция не спасёт

Контент и бесплатный клин приводят в подписку



и цикл замыкается: кейсы становятся следующим роликом

5 марта

314

установок расширения за первый день

дата нужна

≈500

магазинов в бесплатной части до монетизации

Контент не бесплатный: производство делится между несколькими бизнесами.

Две механики, которые работают без бюджета

Bannerbear

бесплатные маленькие инструменты



основной продукт

каждый мини-инструмент — отдельная точка входа из поиска

Nomad List

бесплатный слой данных



платные функции + сообщество

данные приводят людей, сообщество их удерживает

бесплатный законченный результат → повторное использование → платное ускорение

Канал нужно выбирать по своей компетенции

КАНАЛ	ДЕНЬГИ	ВРЕМЯ	СКОРОСТЬ	РИСК	КОГДА ПОДХОДИТ
бесплатный инструмент / freemium	низкий–средний	высокие затраты на разработку	средняя	нужно совпадение с задачей	есть повторяемая бесплатная ценность
контент / партнёр	≈30 тыс. ₹	высокий	средняя	зависит от доверия	есть аудитория или эксперт
UGC / платный трафик	тестовый бюджет	средний	высокая	может съесть 50–70%	есть компетенция в закупке трафика

≈100 тыс. ₹ весь маркетплейс-контент — на несколько бизнесов

≈30 тыс. ₹ управленческая аллокация на YooLip, не отдельный счёт

Минимальный комплект solo SaaS

ПРОДУКТ

конкретный пользователь · повторяющаяся дорогая боль · один результат

ТЕХНИКА

AI-инструмент · приложение · БД · платежи · email · логи · бэкап

ДЕНЬГИ

три кошелька · прибыль с клиента · выход в ноль · время основателя

ДИСТРИБУЦИЯ

первые 10 пользователей · бесплатный клин · контент или партнёр

>_ система райта

Разбери экономику своего SaaS до следующей функции

лонгрид · полный разбор с формулами



Экономика solo SaaS

три кошелька, формулы, чек-листы

[Ссылка на лонгрид в описании](#) →

>_ что сделать

1. добавь лонгрид в репозиторий
2. передай Claude Code или Codex
3. рассчитай свои 3 кошелька