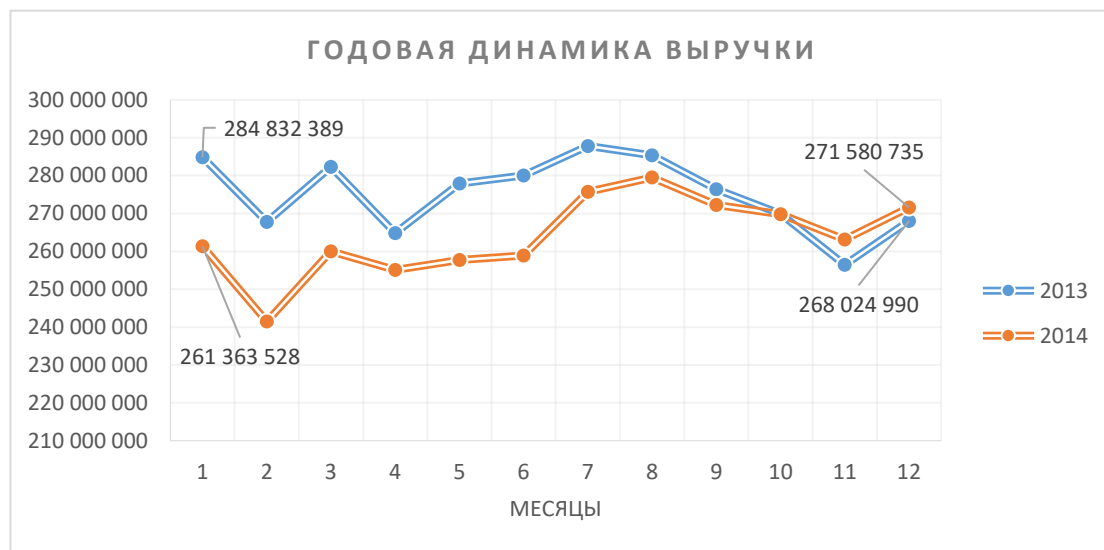
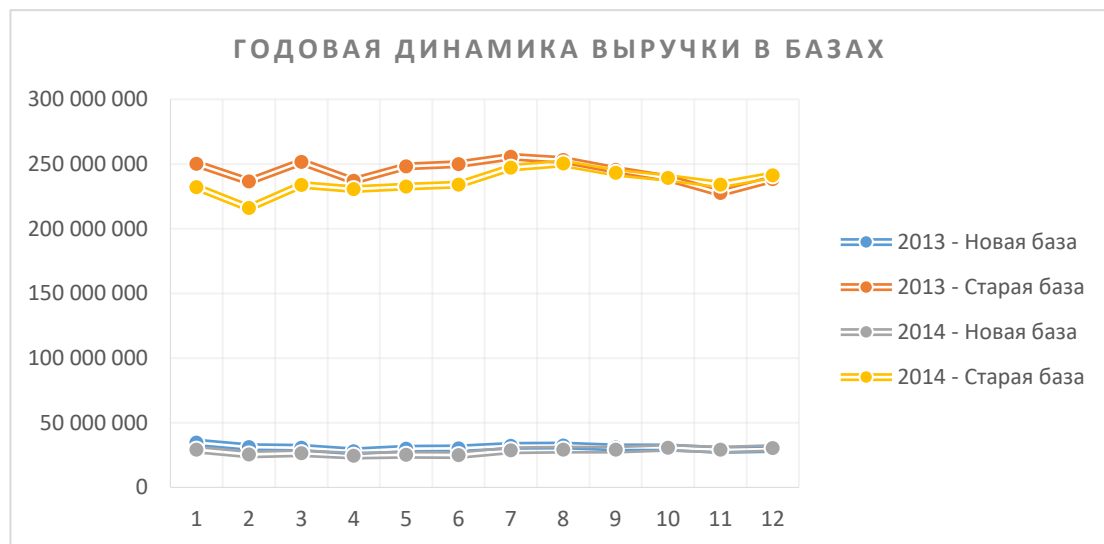


Аналитическая справка по динамике выручки во второй половине 2014 г.



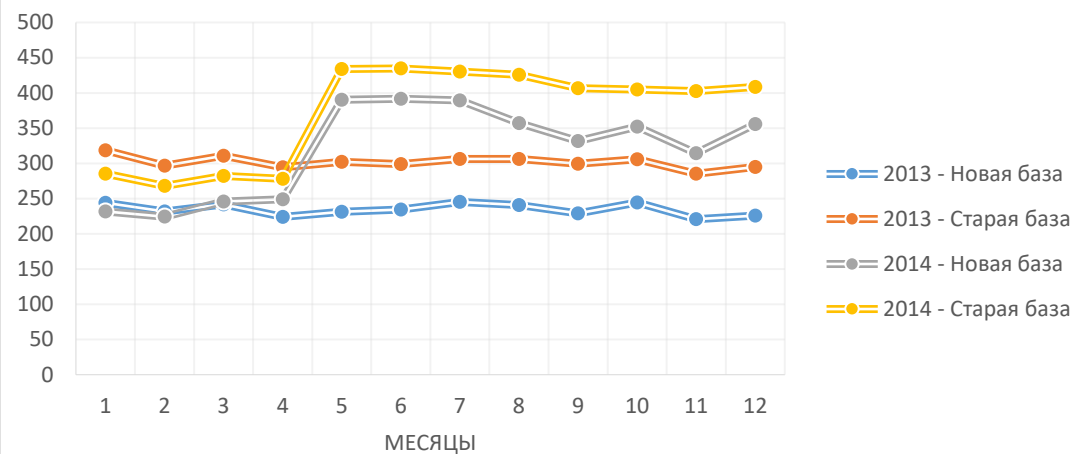
Общая характеристика динамики выручки:

1. Снижение выручки год к году в 2014 г на протяжении первых трех месяцев года в среднем на 20 млн.(8-10%)
2. Выравнивание выручки год к году в апреле.
3. Повторный период отставания в 2014 г с мая по июль.
4. Рост выручки в июле.
5. С августа выравнивание год к году.



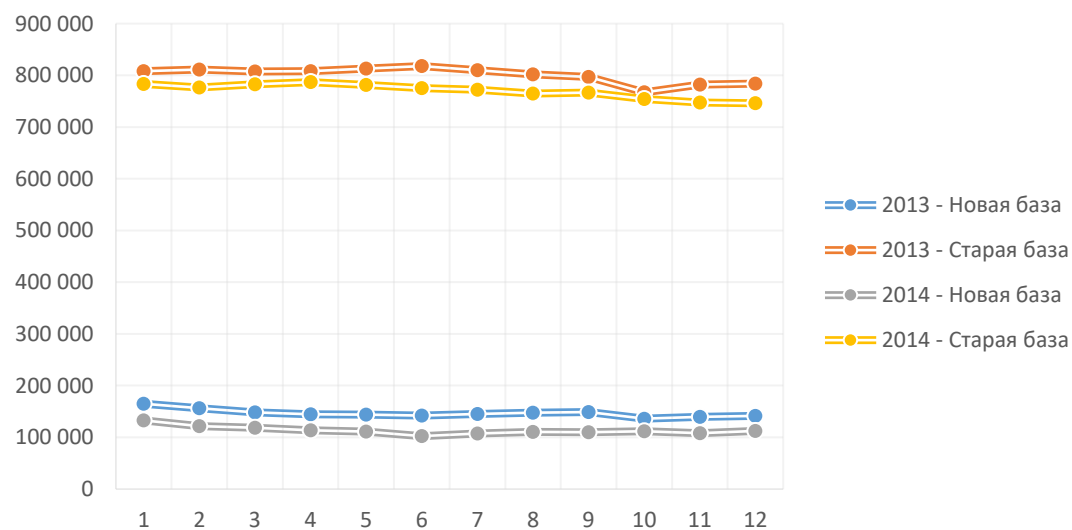
При рассмотрении выручки отдельно по старой и новой базе видно, что выручка по новой базе более стабильна и из-за малых размеров не может (исключая экстремальные значения) в значительной степени влиять на колебания общей выручки, в то время как динамика выручки по старой базе идентична динамике общей выручки.

ДИНАМИКА ARPU



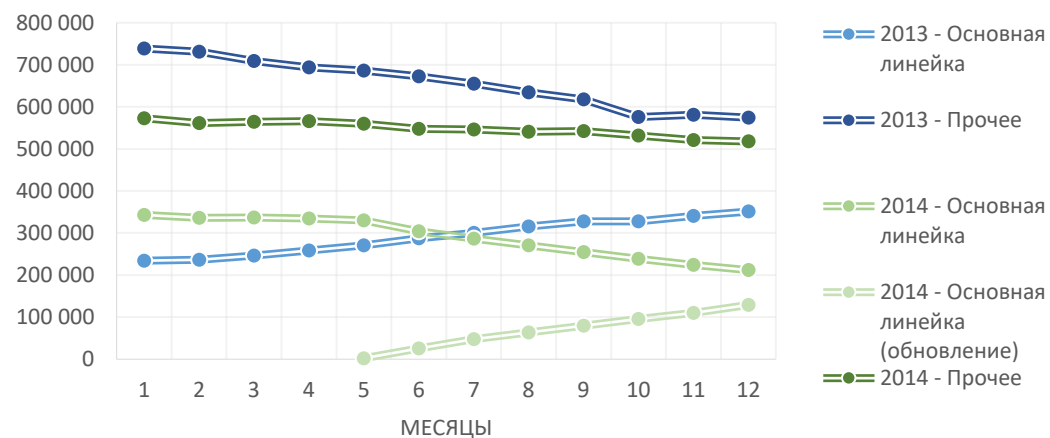
На динамику выручки во второй половине 2014г из факторов больше повлиял показатель ARPU, как в новой, так и в старой базе.

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА АКТИВНЫХ АБОНЕНТОВ



Количество активных абонентов при этом на протяжении года оставалось практически стабильным в обеих базах, хотя и ниже год к году в сравнении с 2013 годом.

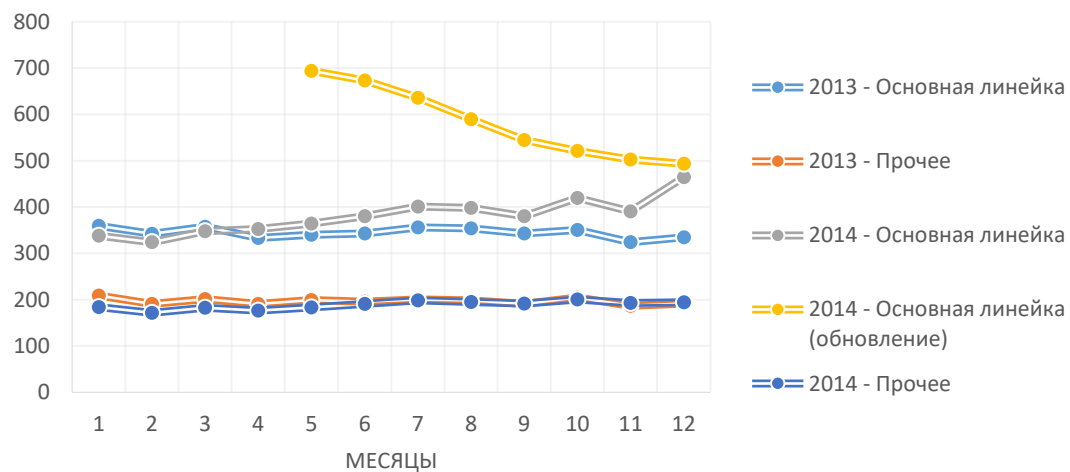
КОЛИЧЕСТВО АКТИВНЫХ АБОНЕНТОВ В ТАРИФАХ



Рост ARPU объясняется обновлением тарифов в основной линейке в мае 2014 г.

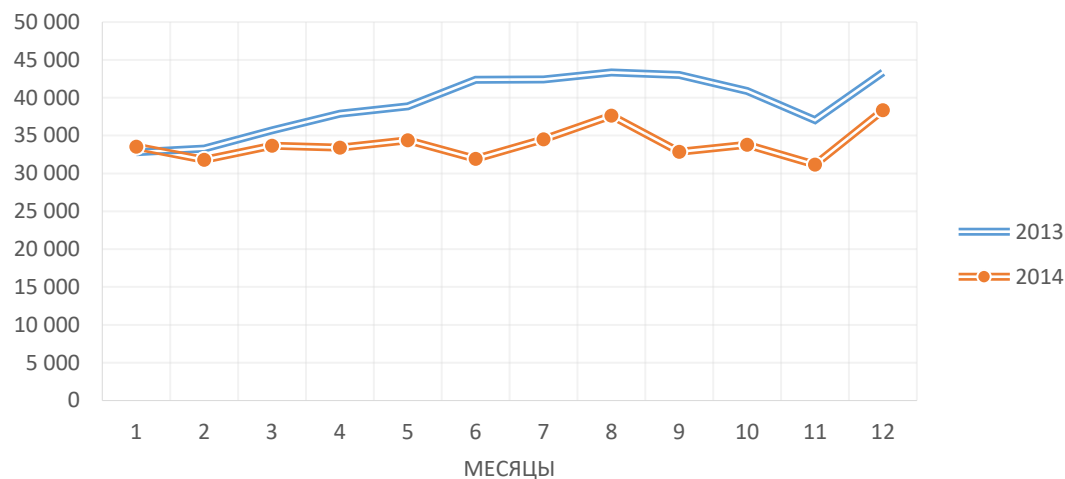
Именно в обновленной основной линейке в мае наблюдается скачкообразный рост ARPU практически в 2 раза по сравнению со средним по остальным тарифам.

ARPU В ТАРИФАХ



Также заметно, что динамика ARPU в первой половине года повторяет колебание выручки, что наряду с плавным изменением количества активных абонентов позволяет говорить о влиянии на выручку ARPU более сильным, чем других показателей.

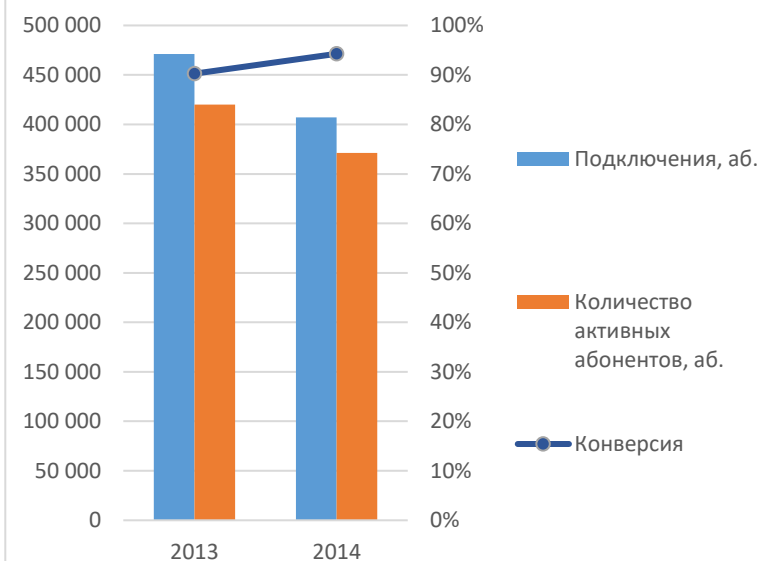
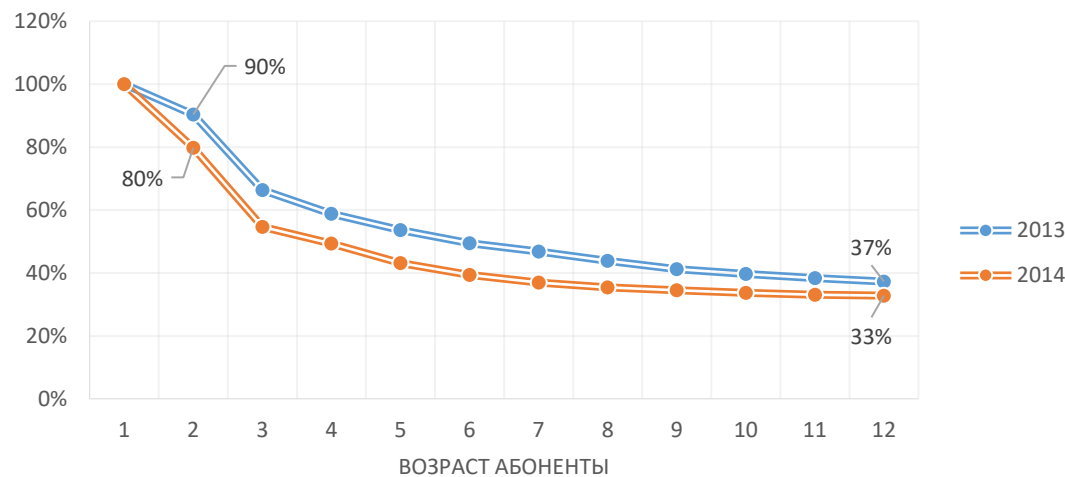
ГОДОВАЯ ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ПОДКЛЮЧЕНИЙ



Говоря о влиянии количества абонентов на динамику выручки, следует отметить:

1. Количество подключений в 2014 г ниже, чем в 2013.
2. В 2014 г. хуже показатель Retention: если в 2013 г из 1 месяца во 2 переходило 90% абонентов, то в 2014 только 80% и с увеличением возраста абоненты 2014 г продолжает отставать, сократив разницу только к концу года.
3. Несмотря на выросшую конверсию из подключений в активные абоненты в 2014 г, падение количества подключений приводит к падению количества активных абонентов.

RETENTION



ВЫВОДЫ

1. Динамика выручки во многом определяется средним чеком. В первой половине года колебания среднего чека вероятно связаны с околопраздничностью активностью абонентов, окончанием одних и началом других маркетинговых акций.
2. Рост выручки с мая одновременно с введением обновленной линейки тарифов и высоким ARPU не происходит по причине снижения количества абонентов как активных, так и подключенных. Падение количества абонентов в линейке прочих тарифов по сравнению с 2014 г не компенсируется ростом ARPU.
3. С июня одновременно с ростом числа подключений начинается заметный рост выручки, что в совокупности с высоким средним чеком и сравнительно низким числом активных абонентов за тот же период в 2013 г позволяет выйти по сумме выручки на уровень 2013 г и держать его до конца года.