

# исследование Онлайн сервиса

на примере данных Netflix

Данные взяты  
с сайта kaggle пользователи Netflix

исп. Костицина Елена  
в рамках курса по анализу данных



## Анализируемый файл

### 1. Период данных:

- **Начальная дата:** 2023-06-10
- **Конечная дата:** 2023-07-15

### 2. Количество записей:

- **Всего строк в таблице:** 2,500 (достаточно для анализа)

### 3. Пропущенные значения:

- **Отсутствуют:** все колонки имеют по 2,500 непустых значений

### 4. Количество уникальных пользователей:

- **Уникальных пользователей:** 2,500

### 5. Общая информация о данных:   Информация получена в виде CSV файла с данными:

1	User ID	ID пользователя	6	Country	Страна
2	Subscription Type	Тип подписки	7	Age	Возраст
3	Monthly Revenue	Ежемесячный доход	8	Gender	Пол
4	Join Date	Дата регистрации	9	Device	Устройство
5	Last Payment Date	Дата последнего платежа	10	Plan Duration	Продолжительность плана

Этот объем и структура данных составляют основу для анализа пользовательского поведения и динамики продаж

# Возраст пользователей

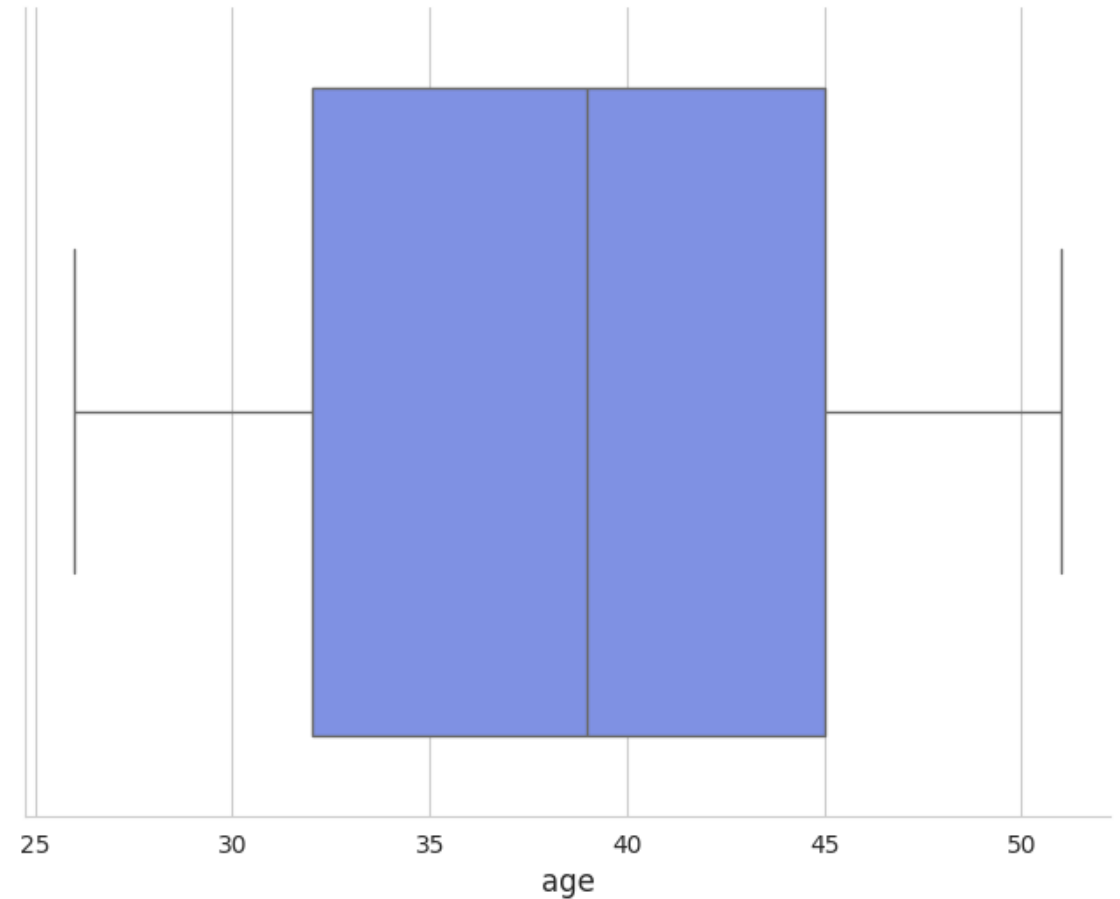
Сервис в основном привлекает пользователей в возрасте от 32 до 45 лет.

- **Возрастной диапазон пользователей :** 26 - 51 год
- **Средний возраст :** 39 лет
- **Основная возрастная группа :** 32 - 45 лет

## *Рекомендации :*

*Определение возможностей и разработка соответствующих маркетинговых стратегий может повысить эффективность привлечения клиентов.*

**Распределение возраста пользователей (ящик с усами)**

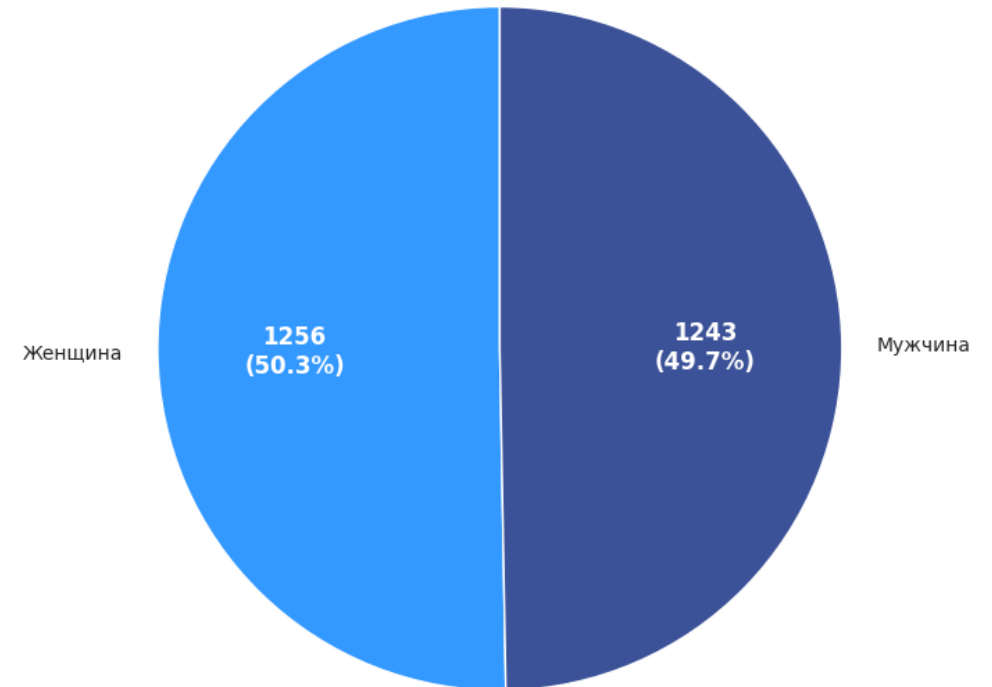


**Распределение по полу :** Практически равное отношение к небольшому преобладанию женщин.

**Общее количество пользователей :**

- **Мужчины :** 1,243
- **Женщины :** 1,257

**Распределение пользователей по полу**



***Рекомендации:***

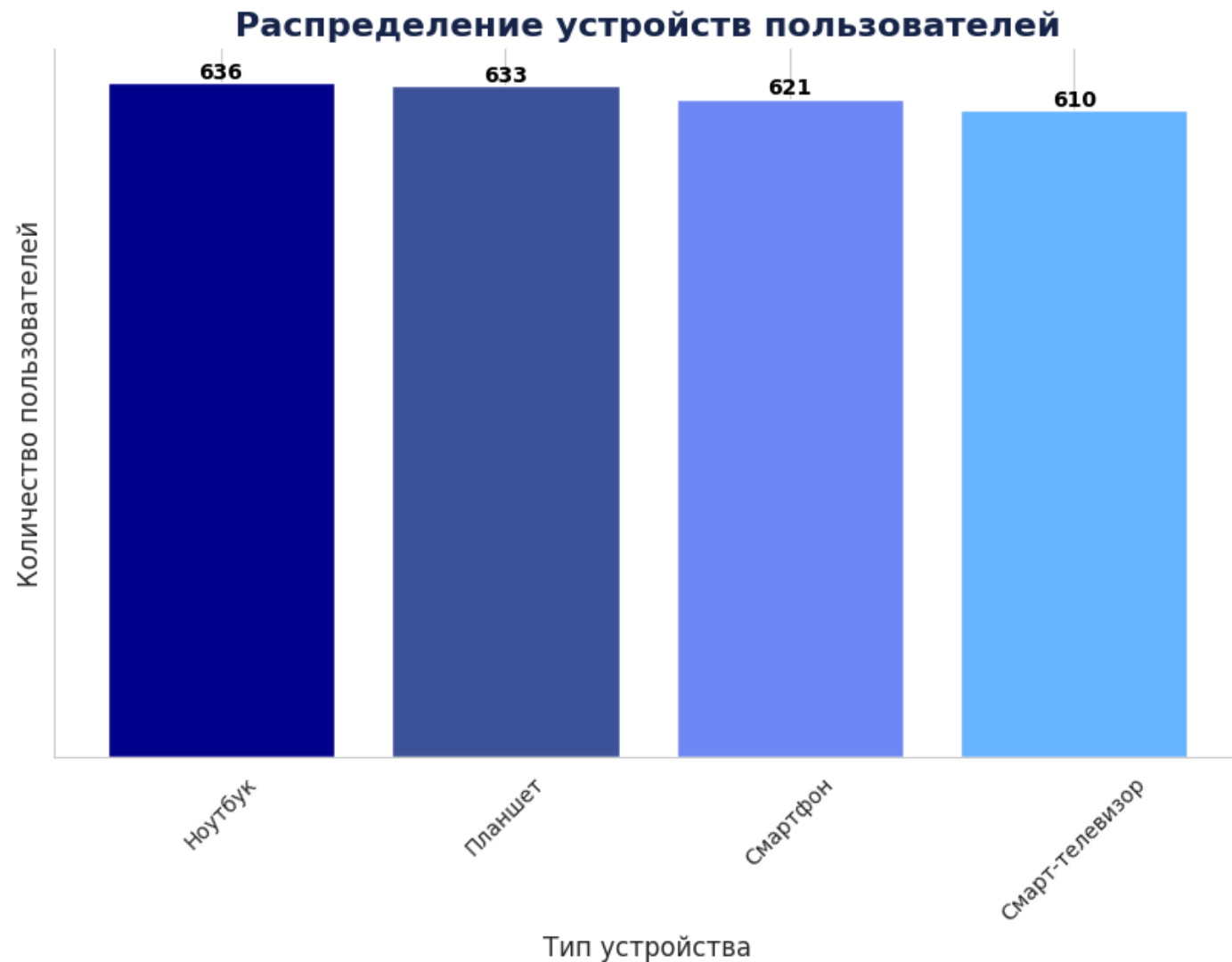
- *Равномерное значение может свидетельствовать о необходимости изменения содержания и услуг с учетом интересов обоих полов.*
- *Данные можно использовать для дальнейшего анализа поведения пользователей и разработки целевых маркетинговых стратегий.*

## Ключевые наблюдения :

- **Наибольшая доля :** Ноутбуки и планшеты — наиболее популярные устройства для просмотра.
- **Достаточный уровень активности :** смартфоны и умные телевизоры также имеют большое количество пользователей.

## Рекомендации:

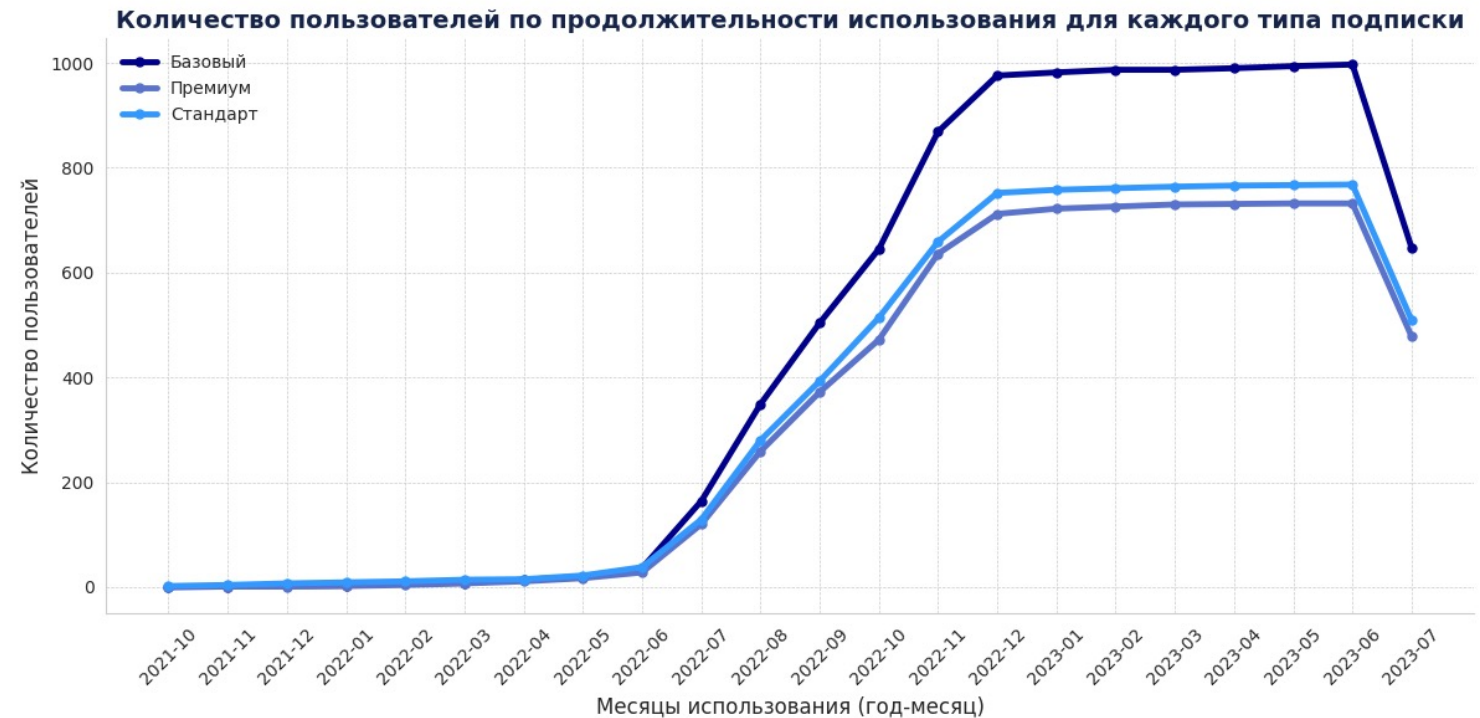
*Равномерные показатели указывают на необходимость адаптации контента и интерфейса для всех типов устройств, включая смартфоны и умные телевизоры.*



# Тип подписки пользователей

## Ключевые наблюдения :

- **Наиболее популярная** : Базовая подписка (Basic) лидирует по количеству пользователей (999).
- **Стандартная подписка немного превосходит премиум (768 и 733), что может свидетельствовать о предпочтении** пользователей разумной цене и функциональности.



## Рекомендации:

*Снижение всех типов подписок с июня 2023 года может свидетельствовать к системной проблеме и потребовать дальнейшей аналитической маркетинговой политики.*

# Локация пользователей

Высокий интерес к продукту в США и Испании вероятно связан с успешными маркетинговыми стратегиями или культурными предпочтениями.

Низкое количество пользователей в других странах может сигнализировать о необходимости улучшения маркетинговых инициатив и расширения охвата.



## Рекомендации :

- Провести детальный анализ факторов, способствующих успеху в США и Испании.
- Рассмотреть стратегии по внедрению рынков с увеличением количества пользователей.



# Динамика привлечения пользователей по дате регистрации

## Общая тенденция :

Начальная фаза привлечения пользователей была медленной, но последующий рост был резким. Это изменение, вероятно, связано с корректировками в маркетинговых стратегиях.

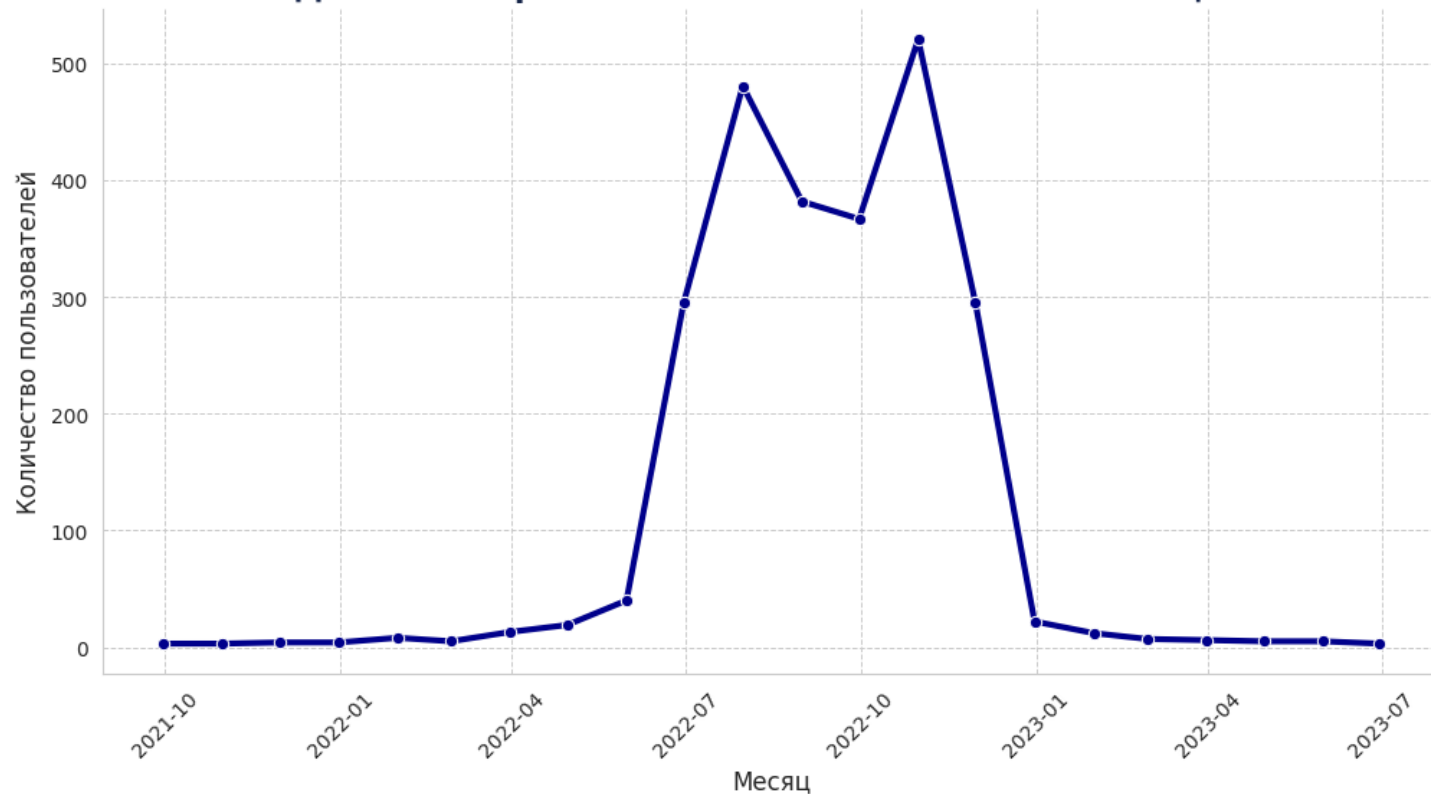
## Проблемы в 2023 году :

Наблюдается падение регистрации пользователей, вероятно возможны проблемы с привлечением и удержанием интереса к продукту.

## Рекомендации:

- 1. Analysis reason :** Провести детальный анализ факторов, способствующих снижению регистрации пользователей в 2023 году.
- 2. Оценка маркетинговых стратегий :** Оценить эффективность проведения маркетинговых кампаний в 2022 году, которые привели к огромному количеству пользователей.
- 3. Улучшения продукта :** Рассмотрите возможность создания новых функций или улучшений продукта для привлечения и удержания пользователей.

Динамика привлечения пользователей по месяцам





# Динамика выручки сервиса

## Большой рост (2021-2022):

- В период с июня 2021 по август 2022 года наблюдается увеличение выручки и числа пользователей.
- Максимальный доход в декабре 2022 года составил 29 621 при 2 368 пользователях.

## Снижение в 2023:

- С начала 2023 года выручка и количество пользователей начали снижаться.
- В июле 2023 года доход составил 10 325, а в августе — 7 804, что отражает сезонные колебания и проблемы в бизнесе.

## Рекомендации:

### Провести:

- Анализ причин снижения
- Пересмотреть маркетинговые стратегии
- Оптимизировать клиентский сервис
- Проанализировать сезонные колебания и разработать стратегию



# Динамика выручки сервиса

## Общая тенденция накопления выручки:

- Накопленная выручка отображает рост до конца 2022 года.
- Снижение выручки в 2023 году отображает проблемы с привлечением пользователей и спросом на продукт.



## Рекомендации:

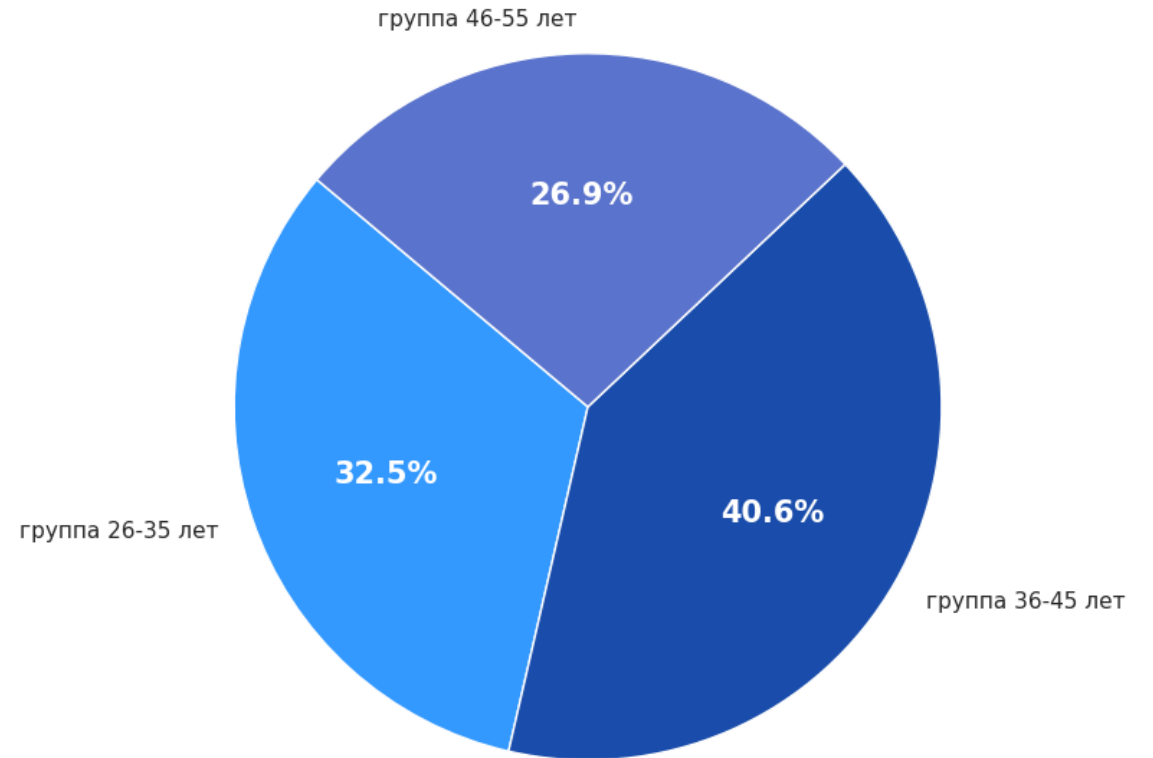
*Постоянный рост накопления доходов в прошлом сигнализирует об успешности бизнеса, однако постепенное снижение требует пересмотра маркетинговых стратегий и улучшения сервиса для сохранения и восстановления роста.*

# Анализ платежеспособности возрастных групп

## Анализ платежеспособности:

- Наибольшее количество пользователей в возрасте **35-44 лет** , что говорит об их высокой активности в подписках.
- Возрастная группа **25-34 лет** также представляет собой потенциальный интерес с **811 пользователями** .
- Группа **46-55 лет** имеет наименьшее количество, что может привести к снижению активности.

## Доля выручки по возрастным группам



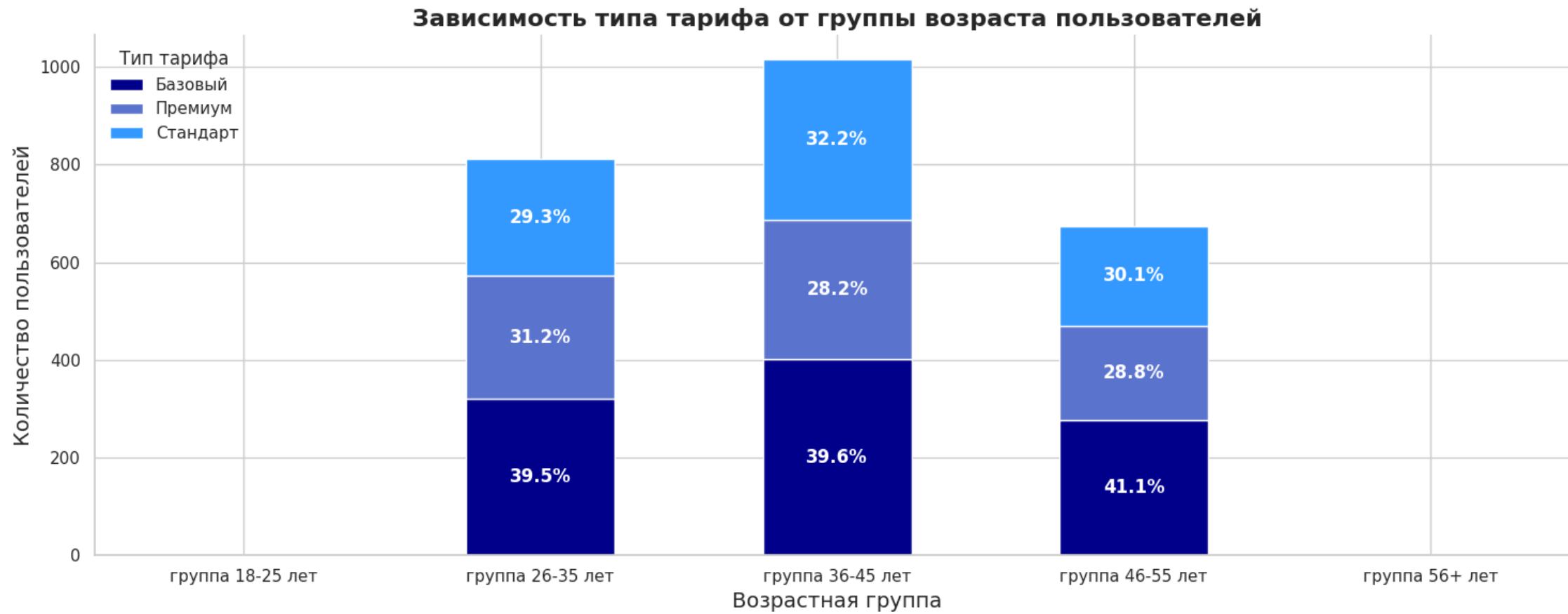
## Рекомендации:

- Усилить стратегии по удержанию и привлечению пользователей **36-45 лет** .
- Ввести дополнительные акции для возрастной группы **26-35 лет** .
- Разработать стратегию по повышению интереса среди людей **18-24 и 55-64 лет** .

# Зависимость типа тарифа от группы возраста пользователя

Возрастная группа **36-45 лет** имеет наибольшую платежеспособность, активно используя все виды подписок.

Базовый тариф остается популярным среди пользователей **26-55 лет** , что свидетельствует о его доступности.



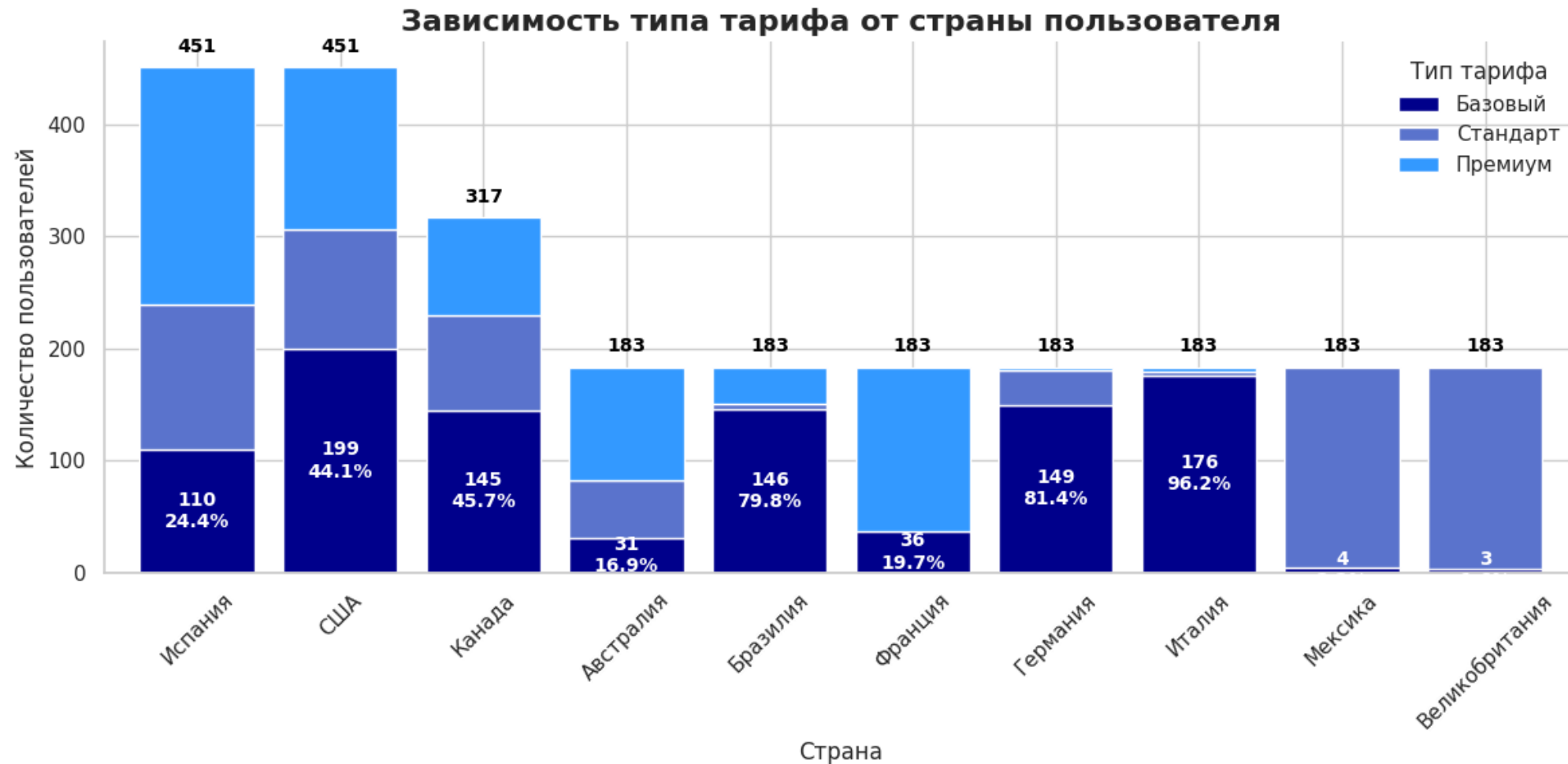
**Рекомендации:** Усилить маркетинговые стратегии, ориентированные на привлечение пользователей младше **25 лет** и старше **55 лет** , для расширения сервиса.



## Зависимость типа тарифа от страны пользователя

В странах, где большинство выбирает базовый тариф (Германия, Италия, Бразилия), пользователи, возможно, ориентированы на экономичные решения.

Премиум-подписка популярна в странах таких как Франция и Австралия.



## **Итоговые выводы:**

### **1. Рост и пики выручки:**

1. Активный рост с июня 2021,
2. Пик — декабрь 2022.

### **2. Снижение в 2023 году:**

1. Спад доходов и потребления, особенно летом.

### **3. Возраст и платежеспособность:**

1. Основные клиенты — 36-45 лет;
2. Мало пользователей среди 18-24 и 55+.

### **4. Популярность подписок:**

1. Базовая — лидер;
2. Стандарт и Премиум — стабильный спрос.

### **5. Страны и тарифы:**

1. Франция и Австралия отдают предпочтение премиум-классу;
2. Германия и Италия — базовый тариф.

### **6. Рекомендации:**

1. Проанализировать спад в 2023 году.
2. Акцент на удержание группы 36-45 и привлечение пользователей 18-24, 55+.

исп. Костицина Елена

**Спасибо за внимание**



@kosmokras