

SAAS CHURN ANALISE

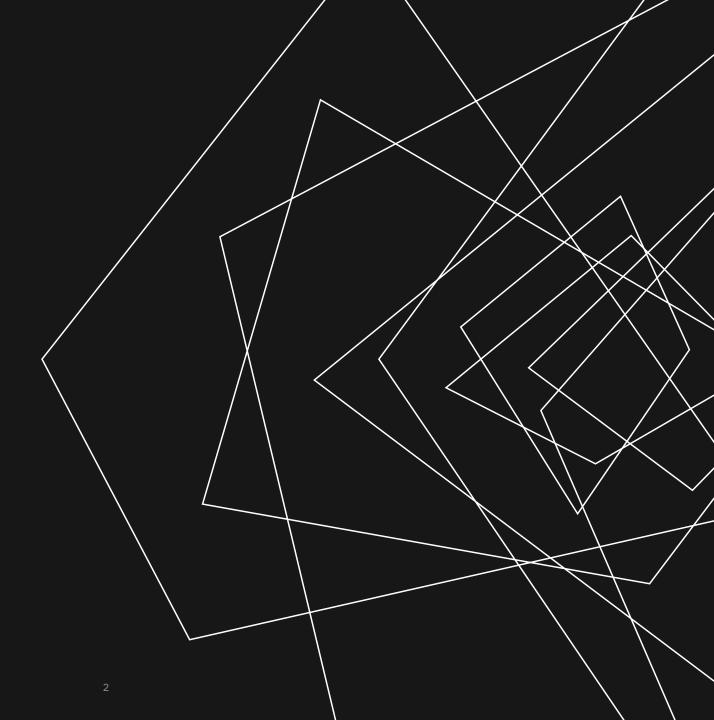
ERYC MASSELLI

CONTEXTO

Os dados a serem analisados são de uma empresa que fornece serviços de rede social. O serviço é concedido por meio de assinaturas mensais.

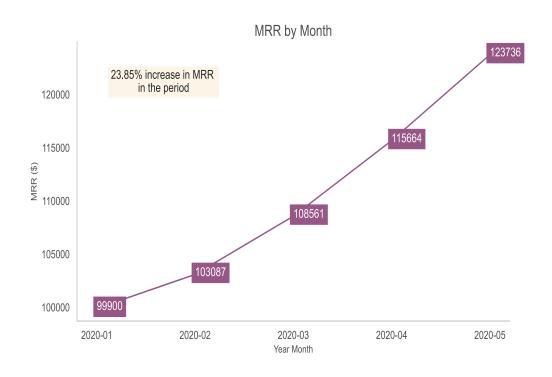
Principais Objetivos:

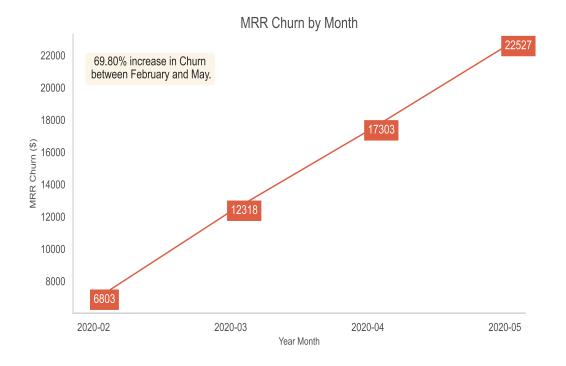
- Avaliar a possível alta evasão de membros
- Elaborar uma estratégia de redução de Churn



MRR VS CHURN MRR

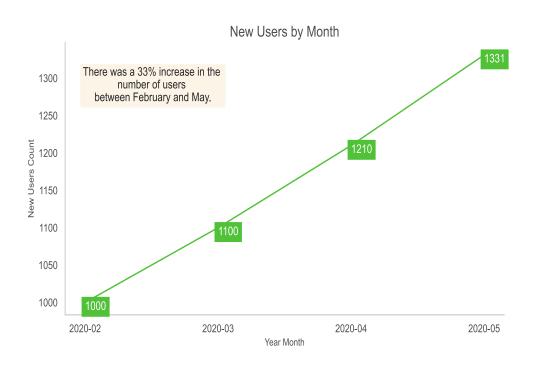
- Mesmo em constante crescimento nos últimos meses existe um problema de Churn constante na plataforma
- Potencial crescimento aproximado de 18.2% trazendo usuários antigos para a plataforma

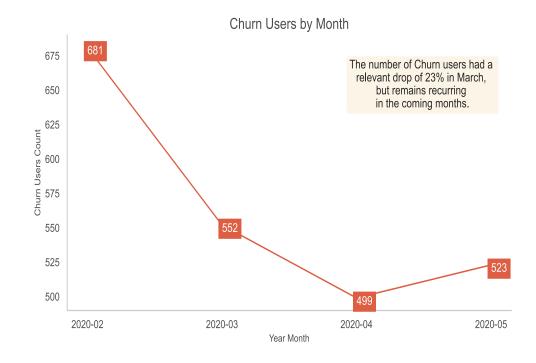




A CADA 2 NOVOS USUÁRIOS, 1 ANTIGO ENTROU EM CHURN

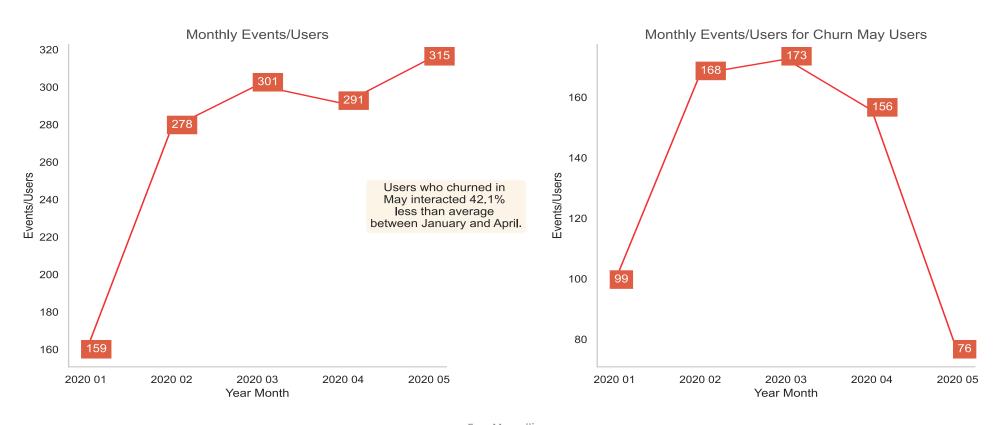
- Houve uma relevante queda de Churn em fevereiro, porém hoje ainda se tem uma constante ocorrência
- Não houveram antigos usuários que voltaram a plataforma nesse período (Ressurect Users)





USUÁRIOS CONVERTIDOS PRECISAM DE ATENÇÃO

- 64.3% dos usuários Churn em Maio estavam a 4 meses ou mais utilizando o serviço
- A relação Eventos/Usuário desse grupo estava abaixo da média



MRR CHURN CRESCENTE	Um aumento de 69,8% entre fevereiro e maio
USUÁRIOS CHURN	——— Numero constante de churn mensal
USUÁRIOS CHURN NÃO RETORNAM	———— Nenhum usuário churn voltou a plataforma nos últimos 5 meses
POUCA INTERAÇÃO	As interações dos usuários Churn em maio estavam abaixo da media, sinalizando o possível desligamento

PROBLEMAS

ESTRATÉGIA SUGERIDA

Maior atenção os usuários churn

Abordando-os com e-mails referentes a promoções, novidades e outros incentivos para voltarem a utilizar serviço

Entrar em contato direto com alguns clientes churn (Telefone, E-mail, SMS) e questioná-los do motivo de terem desistido da plataforma, gerando insights dos possíveis problemas

Maior atenção aos usuários retidos

Estimular usuários que possuem uma relação de interações abaixo da média dando sugestões direcionadas com base nos seus interesses na plataforma

Criar pesquisas de satisfação (NPS), além de um local onde é possível fazer reclamações e sugestões, encurtando assim o canal de contato com os usuários e o serviço



OBRIGADO

Eryc Masselli

erycmasselli@gmail.com