A woman is shown in profile, looking at a laptop screen in a dark room. She is holding a white cup with both hands. The laptop screen is the primary light source, casting a glow on her face and the cup. The background is dark, and the overall mood is focused and professional.

# Презентация новой бизнес-модели



# Наша аудитория

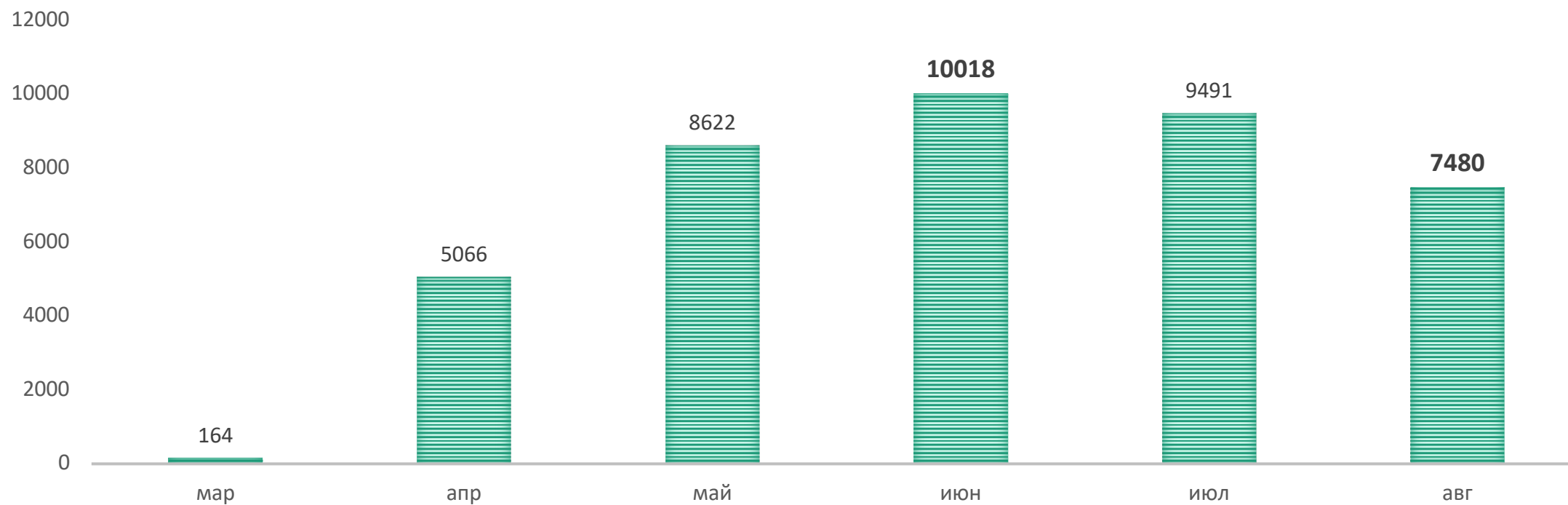
---



# Наша аудитория

---

## КОЛИЧЕСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ПО МЕСЯЦАМ



# Наша аудитория

**80%** смотрящей аудитории проживает в часовых поясах:

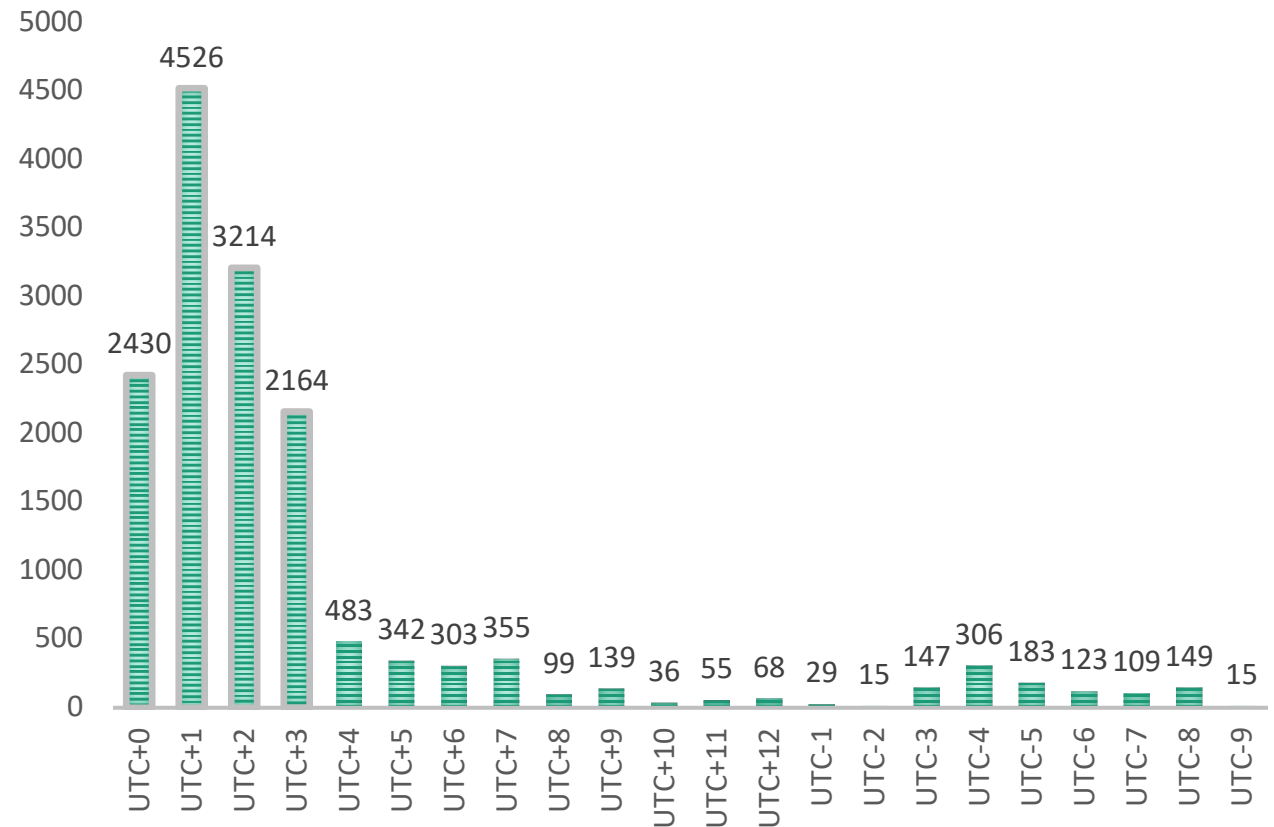
UTC+0 (Португалия, Исландия, Марокко)

UTC+1 (Великобритания, Алжир, Тунис)

UTC+2 (Австрия, Бельгия, Германия)

UTC+3 (Россия, Украина, Турция)

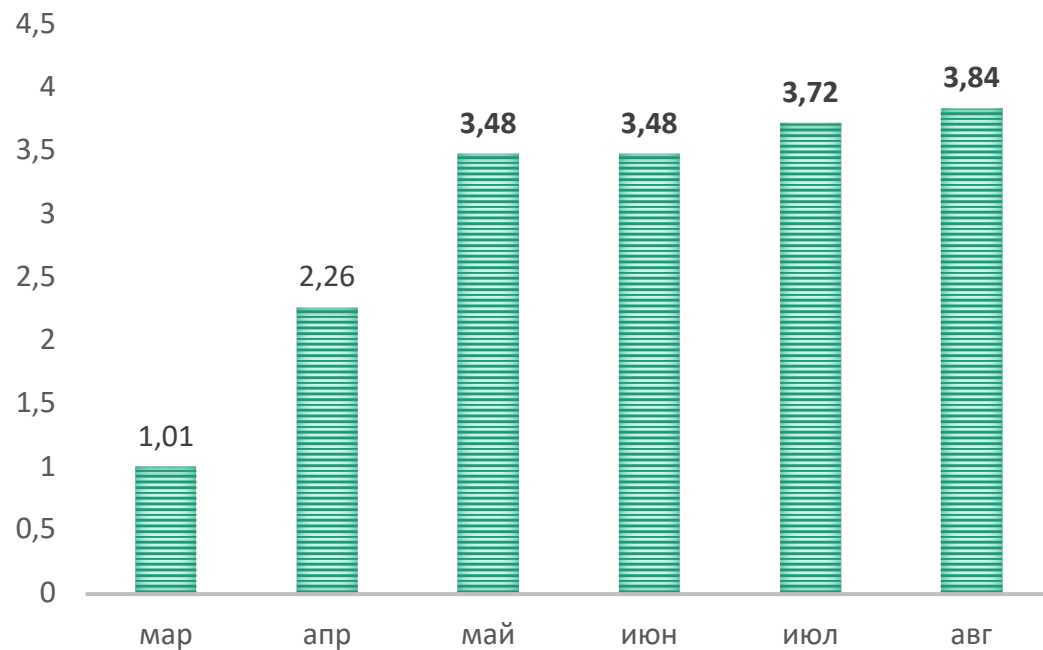
## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ПО ЧАСОВЫМ ПОЯСАМ



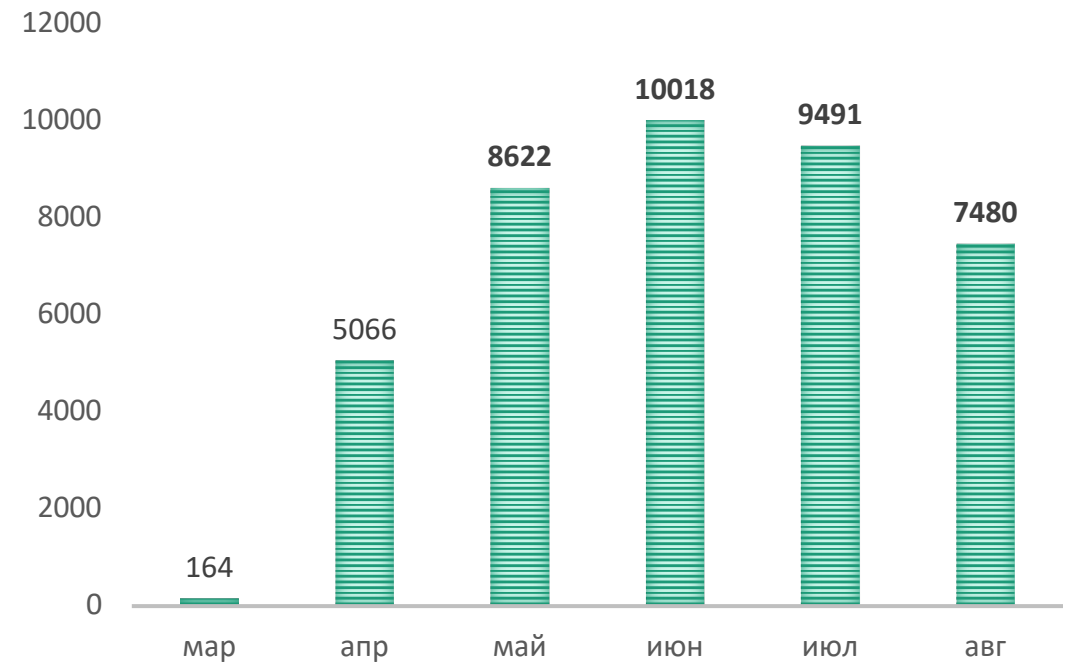
# Интенсивность и количество пользователей в месяц

При увеличении просмотров и снижении общего числа пользователей интенсивность просмотров в среднем держится на одном уровне.

## ИНТЕНСИВНОСТЬ



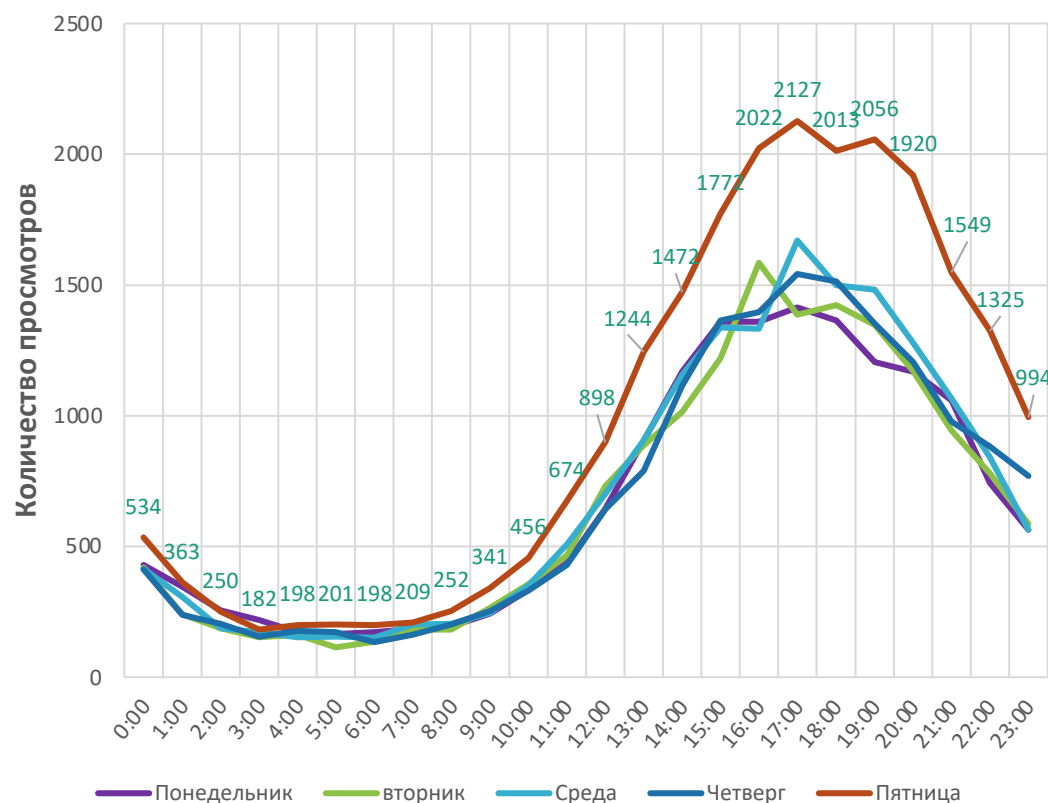
## КОЛИЧЕСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ



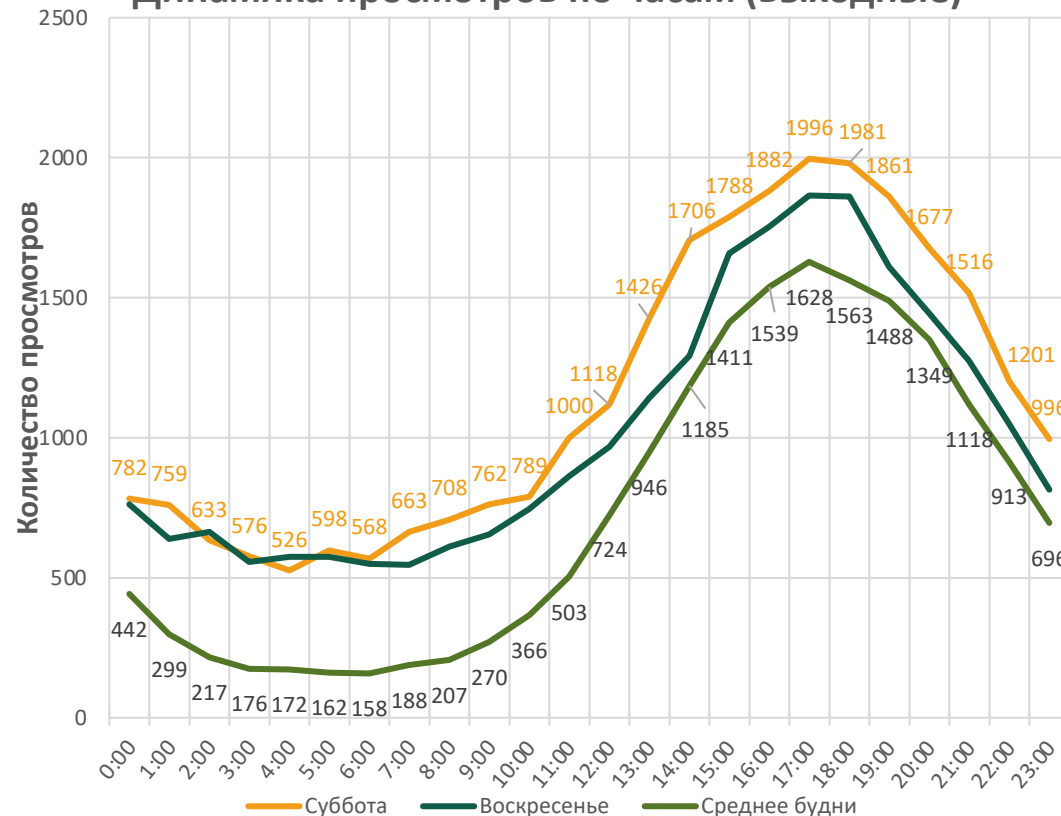
# Динамика просмотров по часам

- Пятница, суббота и воскресенье значительно выше показателей в среднем на неделе.
- В ночи с пятницы на субботу и субботы на пятницу активность выше в 2-3 раза чем ночью в будние дни
- По всем дням активный рост просмотров начинается после 11-00 и достигает пика между 16 и 20, после чего количество просмотров снижается с динамикой, обратно пропорциональной предыдущему росту.

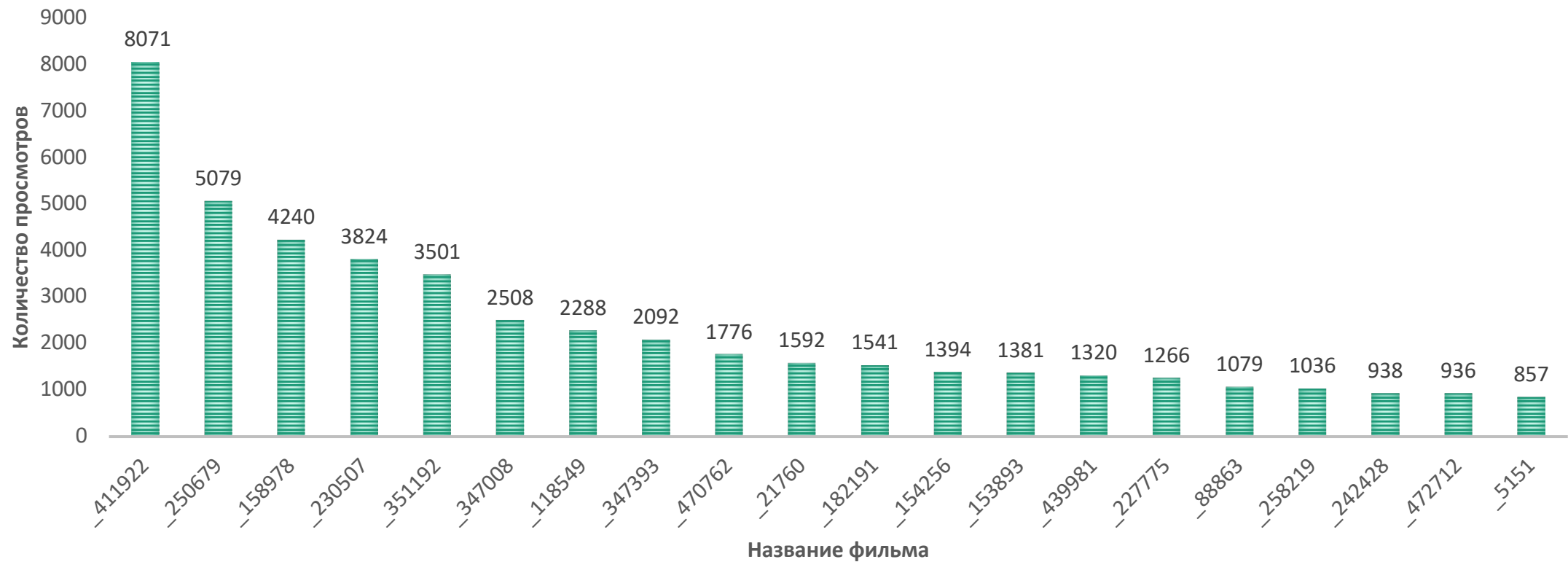
## Динамика просмотров по часам (будни)



## Динамика просмотров по часам (выходные)



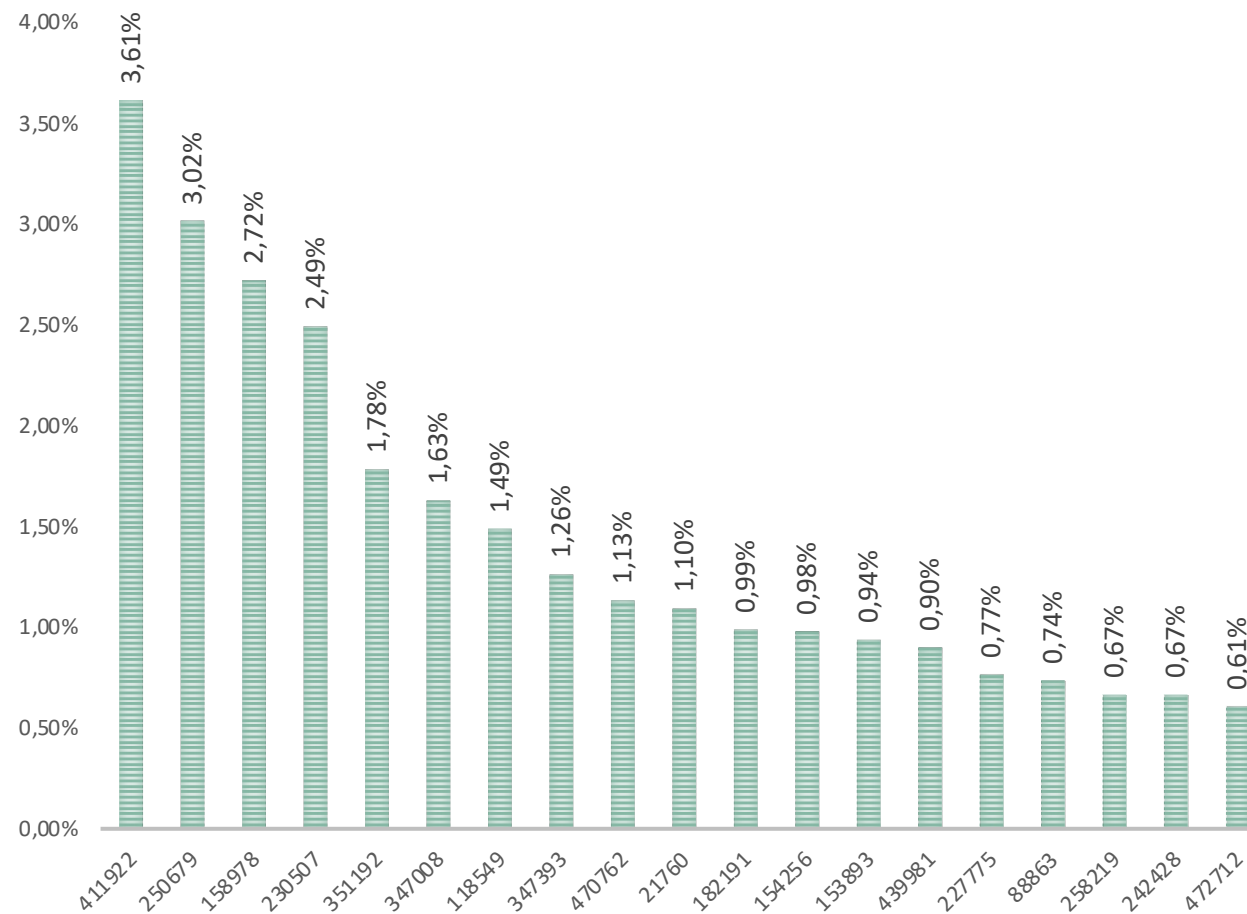
# TOP-20 фильмов по просмотрам



# ТОР-20 фильмов по просмотрам

- Вся библиотека составляет **5142** фильма
- ТОР-20 фильмов приносят **33,2%** всех просмотров на платформе.
- **1650** фильм (Bottom 30%) дают **1,67%** от общего числа просмотров в кинотеатре.
- **4781** фильм, каждый из которых набрал менее 50-ти просмотров, в сумме дали около 30% просмотров на платформе.

ТОР-20 ФИЛЬМОВ ПО ПРОСМОТРАМ



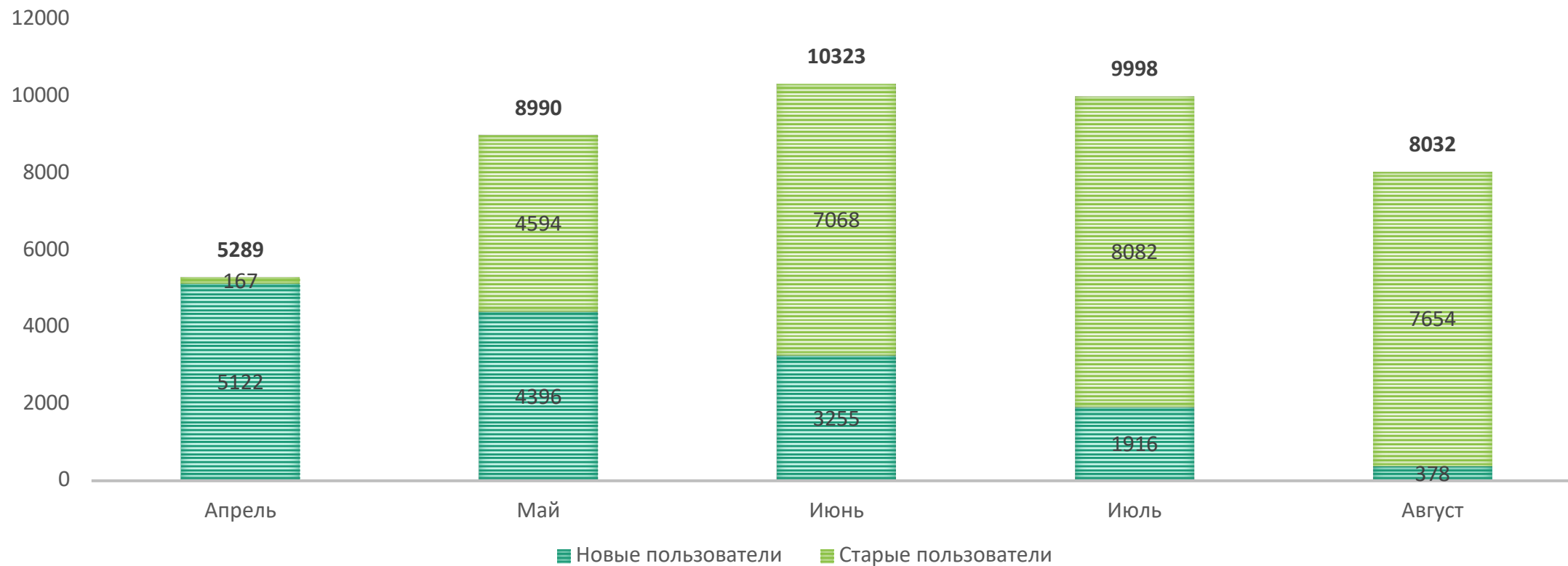




# Наши показатели

---

# Количество пользователей по месяцам

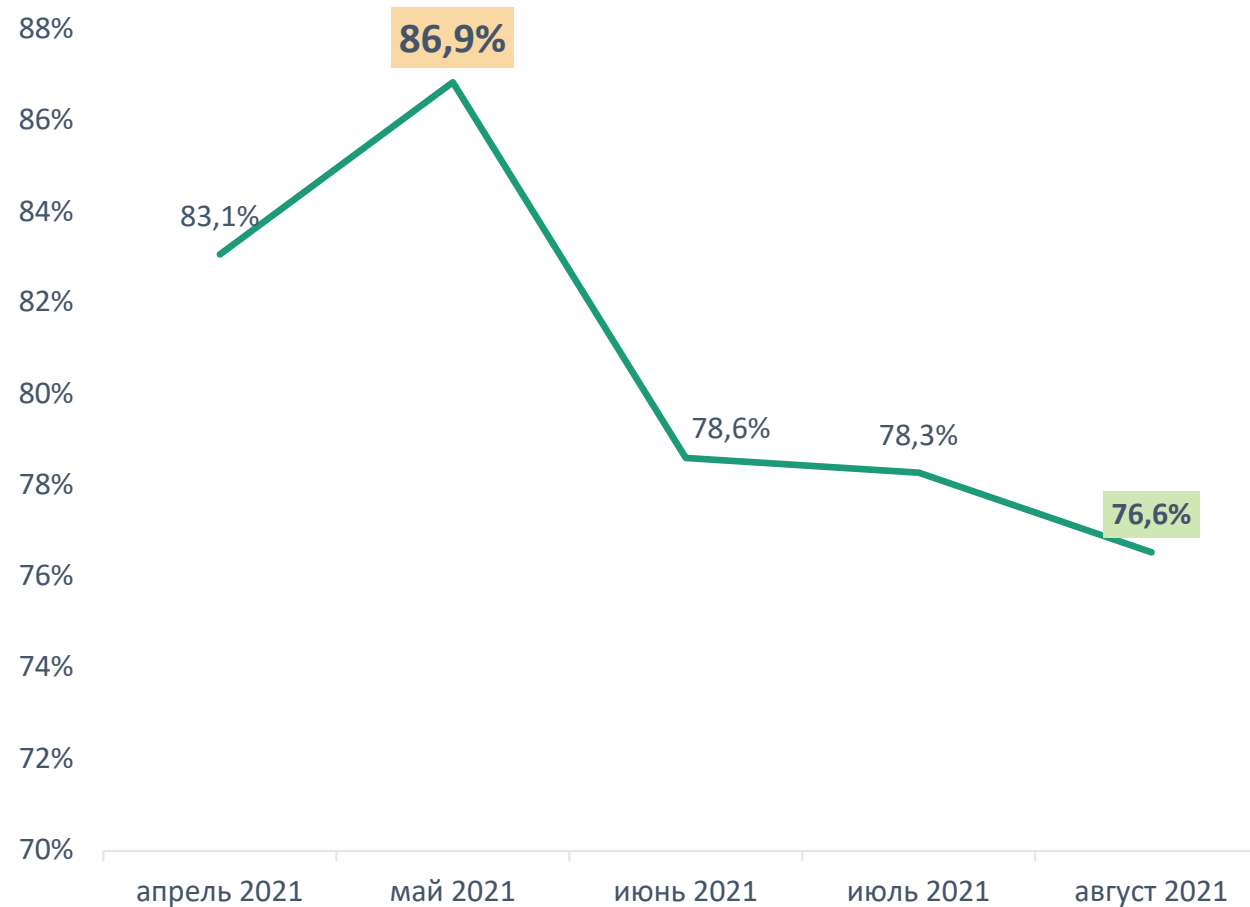


# Retention

Май 2021 года был самым высоким по показателю Retention.

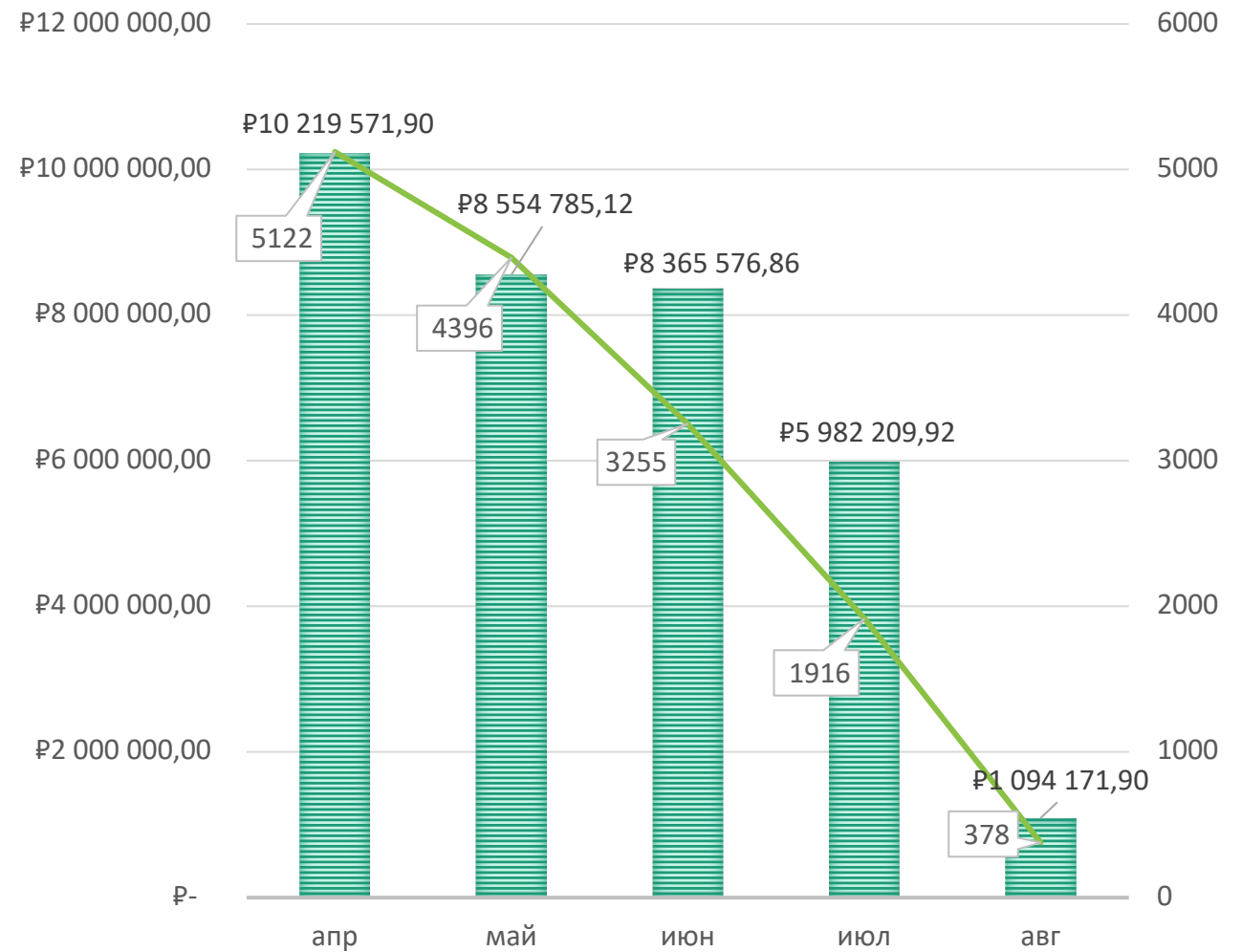
Последний месяц показатель самый низкий

Retention пользователей по месяцам



# Затраты на маркетинг VS Новые пользователи

- Снижение затрат на маркетинг прямо сказывается на количестве новых пользователей

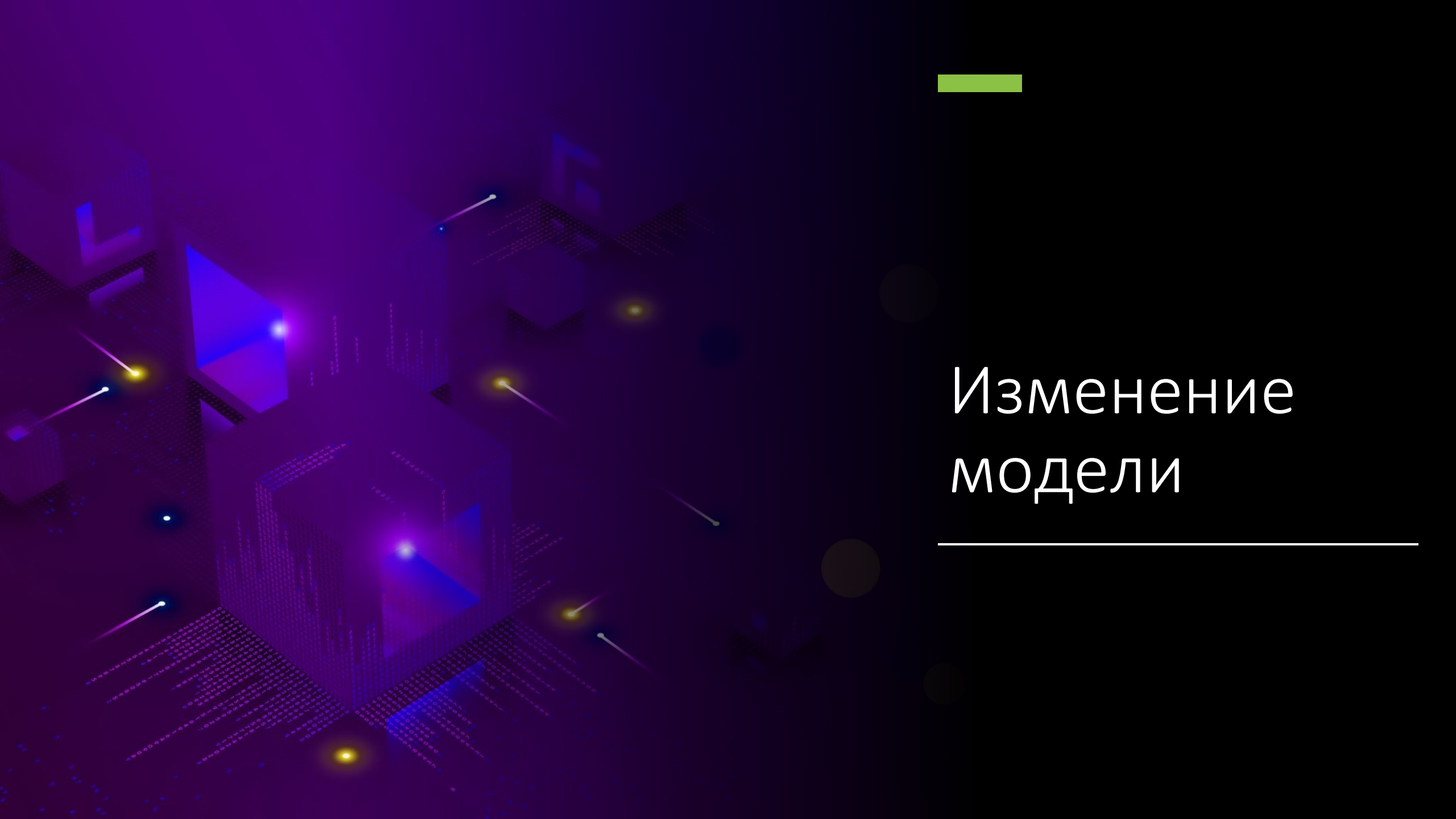


## Наши показатели As-Is\*

- Текущий Retention в последние месяцы значительно ниже среднего
- Маржинальность последнего месяца - **-127,5%**
- Текущие убытки связаны с высокими затратами на привлечение пользователей в первые месяцы работы.
- При остановке финансирования маркетинга снизился приток новых пользователей и выросли Fixed Costs на юнит.
- Средний CAC выше последние месяцы т. к. динамика привлечения пользователей снизилась сильнее, чем затраты на маркетинг

Retention	80,60%
LT	5,15 мес.
Price юнита	350,00 ₽
Объём скидок	9,29%
Фактическая цена	317,47 ₽
LTR	1 636,15 ₽
CAC ср	2 270,94 ₽
Fixed Costs на юнит	150,12 ₽
CAC на юнит	440,64 ₽
Маржинальность	-86%

*\*В расчёте указаны данные за 5 месяцев, без цифр месяца запуска, так как фиксированные расходы на старте не релевантны затратам во время работы платформы.*

The background is a dark, deep blue space filled with abstract digital elements. Several translucent, glowing cubes are scattered throughout, some emitting a bright blue light from their centers. Thin, white lines with small blue dots at their ends radiate from various points, suggesting data flow or connections. In the lower-left area, there are faint, vertical columns of white binary code (0s and 1s). A solid, light blue horizontal bar is positioned in the upper right corner. The overall aesthetic is futuristic and technological.

# Изменение модели

---

# Наши показатели To-Be

Параметры для повышения  
маржинальности до **25%**:

- Price юнита: +30%
- Объем скидок: - 5 п.п.
- Пересмотр каналов привлечения пользователей и снижение среднего CAC на 18%
- Увеличении Retention до 88,6%

Целевая маржинальность достигается за 6 мес., при этом **средняя маржинальность** за этот период - **20%**

	AS-IS	изменения	TO-BE
<i>Retention</i>	80,60%	8,00%	88,60%
LT	5,15		8,77
<i>Price юнита</i>	350,00 ₹	30,00%	455,00 ₹
<i>Объём скидок</i>	9,29%	-5,00%	4,29%
Фактическая цена	317,47 ₹		435,46 ₹
LTR	1 636,15 ₹		3 818,67 ₹
<i>CAC ср</i>	2 270,94 ₹	-18,00%	1 862,17 ₹
Fixed Costs на юнит	150,12 ₹		137,29 ₹
CAC на юнит	440,64 ₹		212,35 ₹
Маржинальность	-86%		<b>20%</b>