

# Исследование клиентов сервиса Netflix

NETFLIX



Исследование выполнил Александр Глебовский  
в рамках курса по анализу данных

# Исследование клиентов сервиса Netflix

Netflix — американский сервис потокового видео по подписке открытый стриминговый сервис. Сервис в основном занимается дистрибуцией оригинальных и приобретенных фильмов и телешоу различных жанров и доступен на международном уровне на нескольких языках.[6]

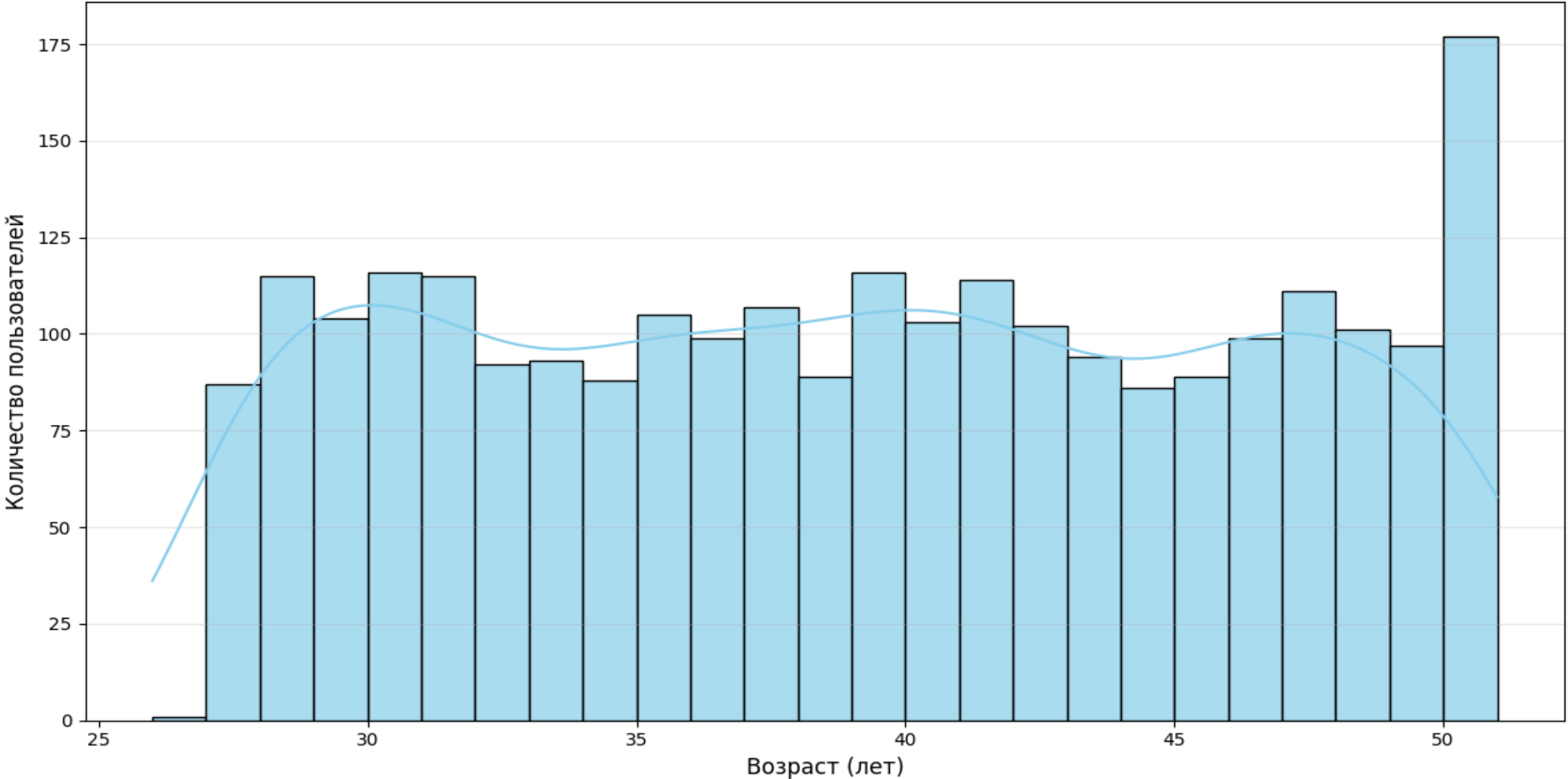
Будут рассмотрены данные клиентов Netflix.  
Данные взяты с сайта kaggle (<https://www.kaggle.com/>)

.

# Основные результаты

1. Количество уникальных клиентов: 2500
2. Возраст Основные статистики по возрасту:
  - Средний возраст: 38.8
  - Медиана возраста: 39.0
  - Стандартное отклонение: 7.2
  - Минимальный возраст: 26.0
  - Максимальный возраст: 51.0
  - 25-й перцентиль: 32.0
  - 75-й перцентиль: 45.0

Распределение возраста пользователей Netflix



## Распределение пользователей Netflix по полу

Количество пользователей

по полу:

gender

Женский 1257

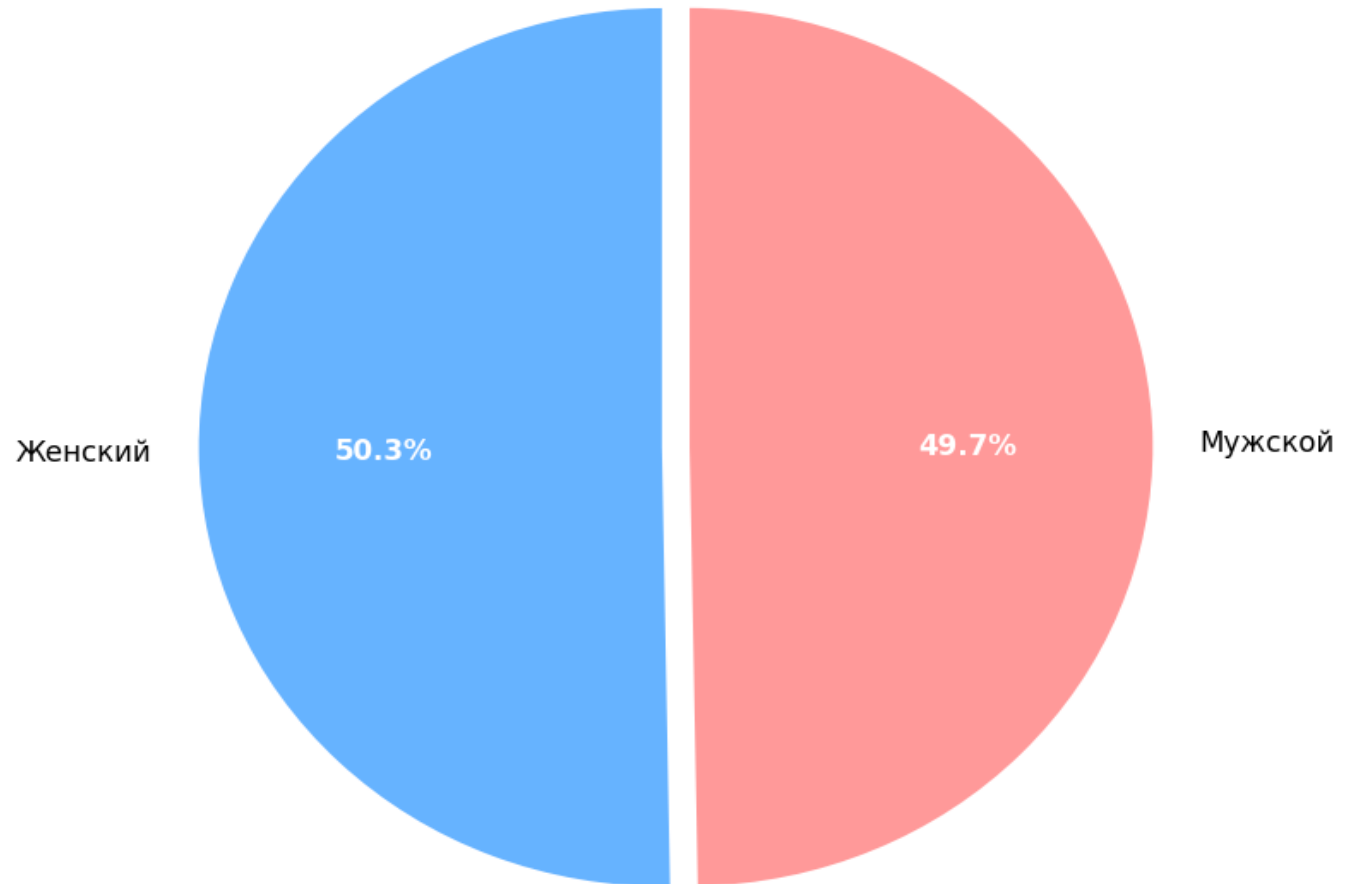
Мужской 1243

Доли по полу (в %):

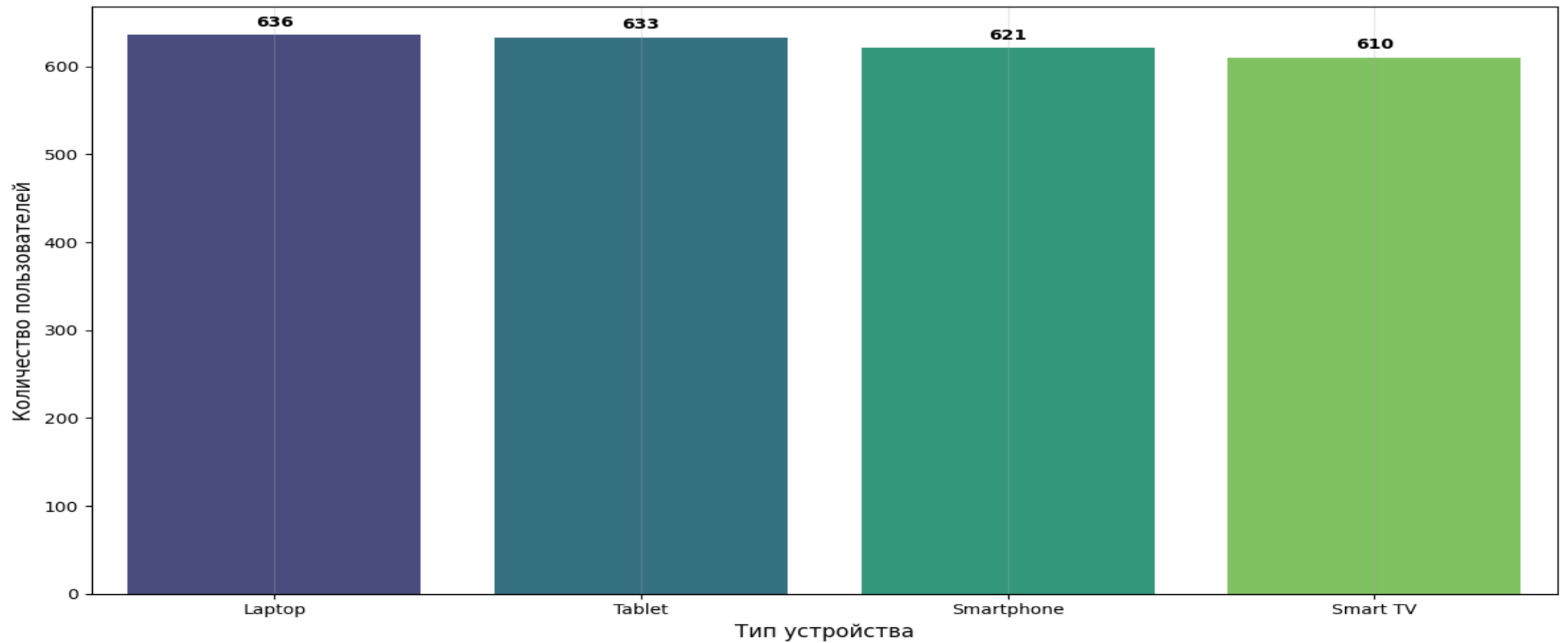
gender

Женский 50.3

Мужской 49.7



Количество пользователей по типам устройств



Количество пользователей по типам устройств:

Laptop	636	Tablet	633
Smartphone	621	Smart TV	610

# Распределение типов подписок:

Basic	999
Standard	768
Premium	733

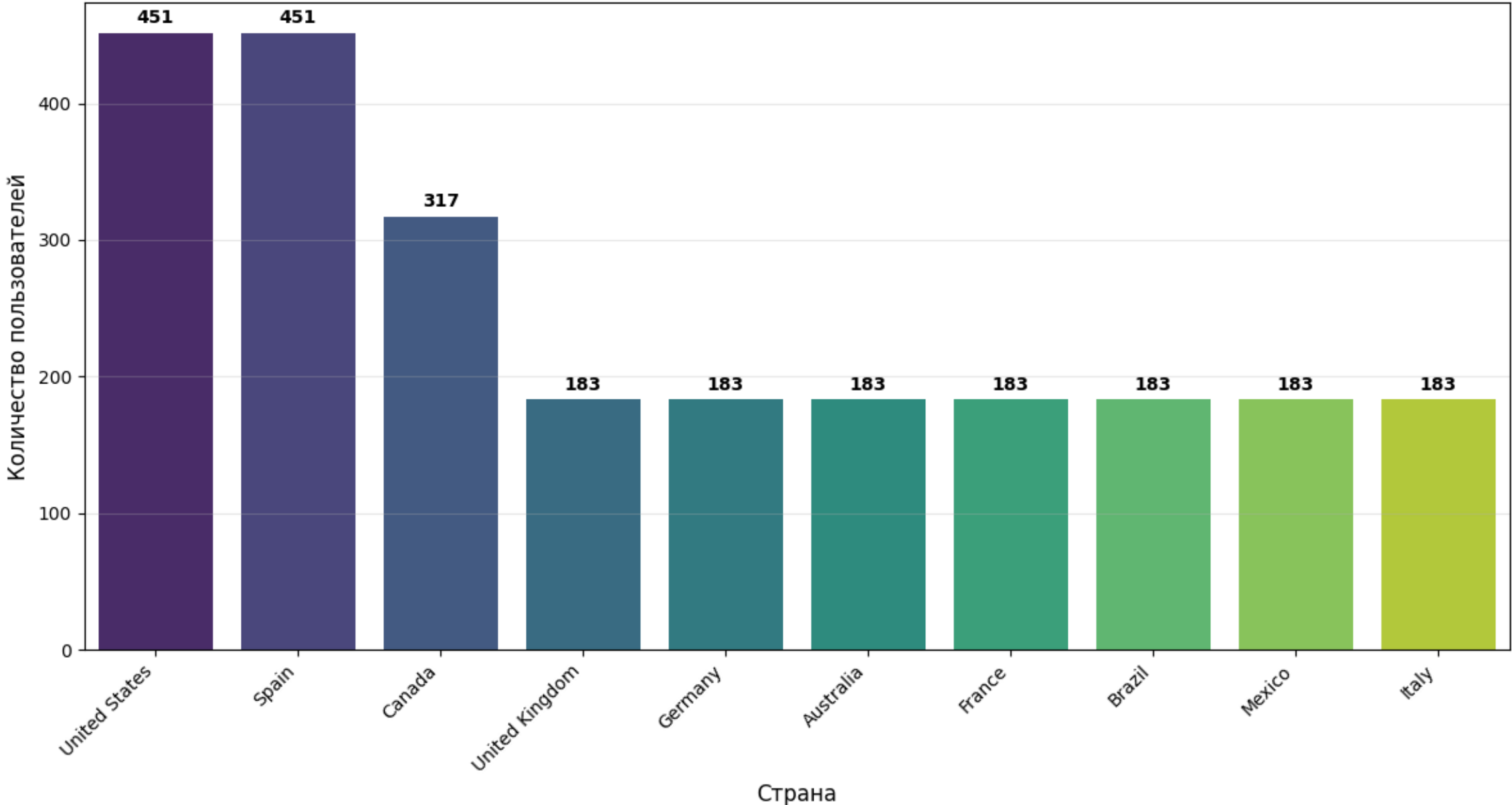


United States	451
Spain	451
Canada	317
United Kingdom	183
Germany	183
Australia	183
France	183
Brazil	183
Mexico	183
Italy	183

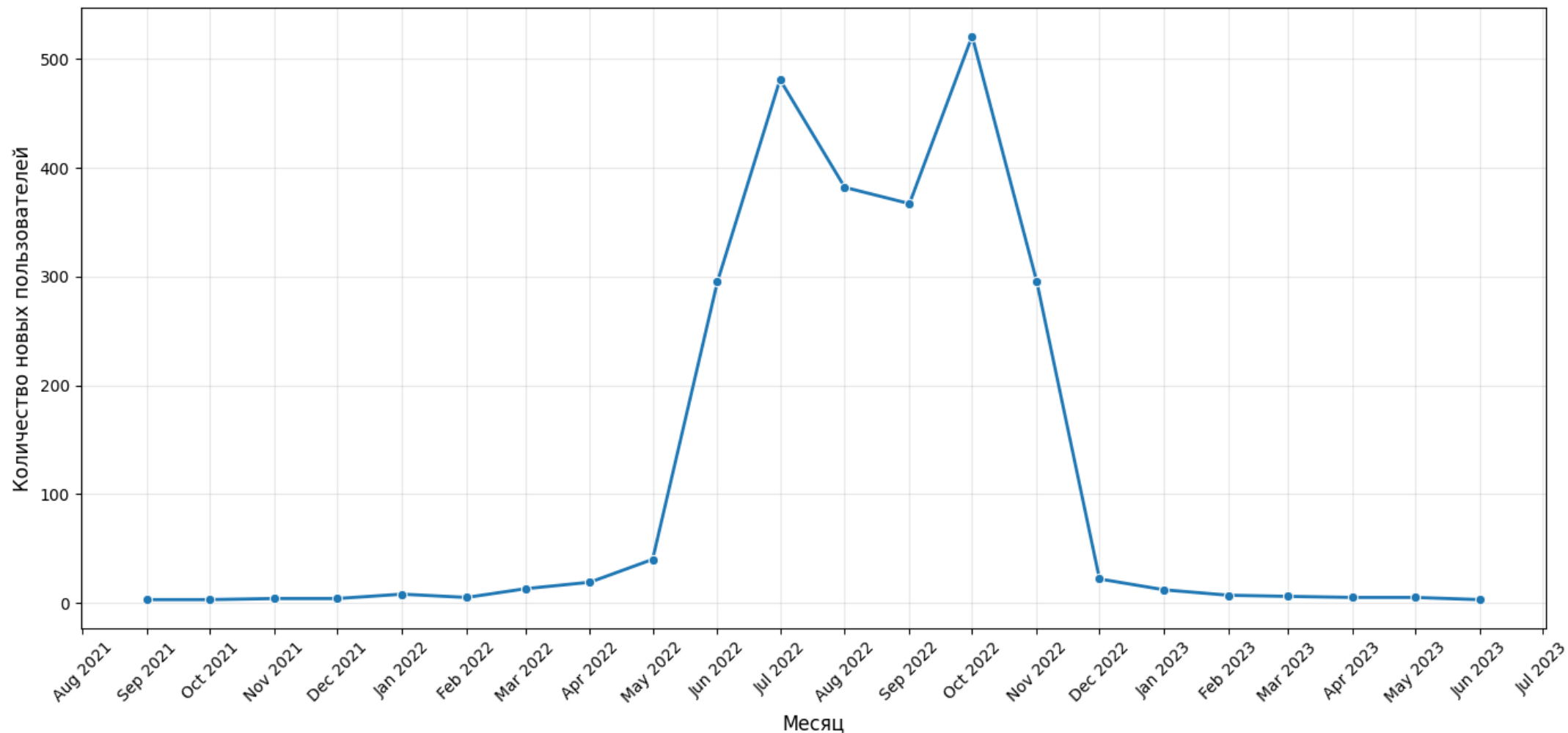
Name: count, dtype: int64



Распределение пользователей по странам (Топ-10)

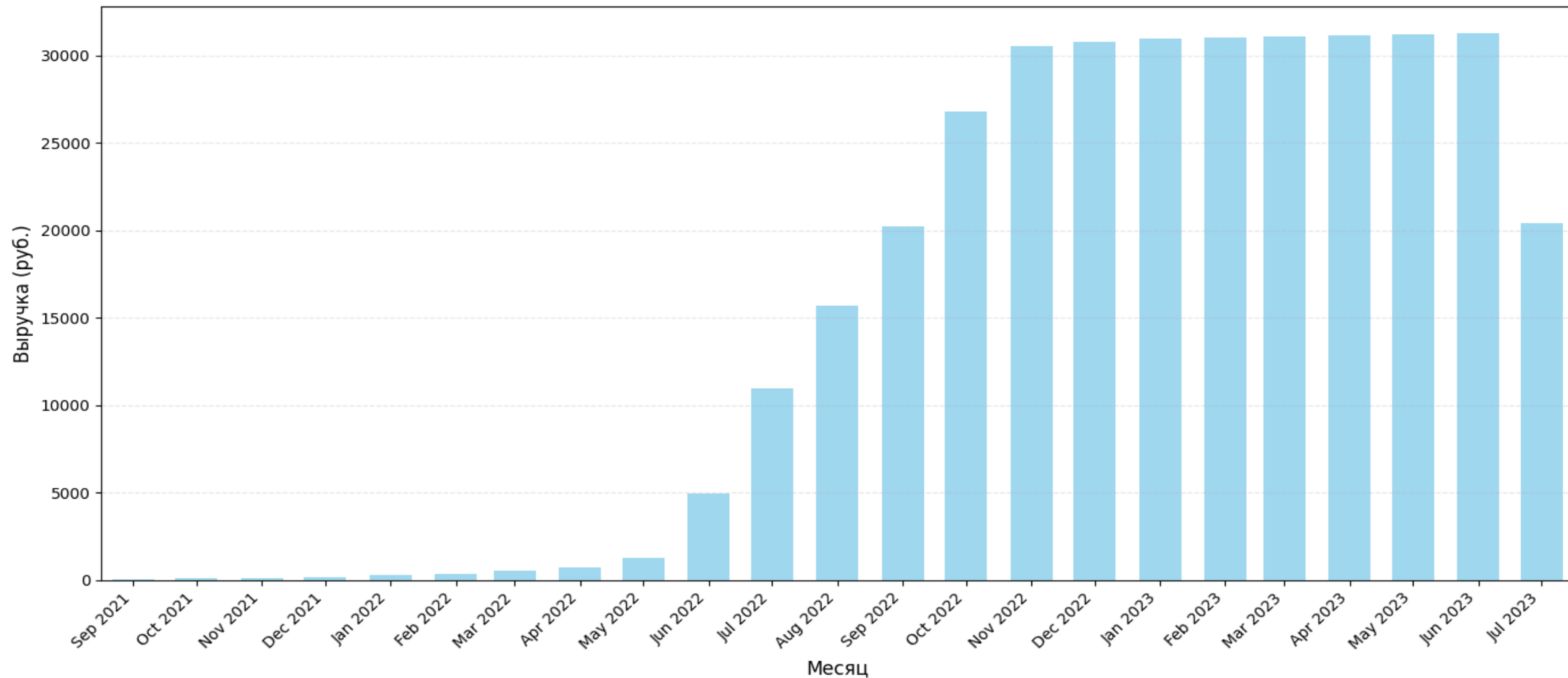


Динамика привлечения новых пользователей (по месяцам)



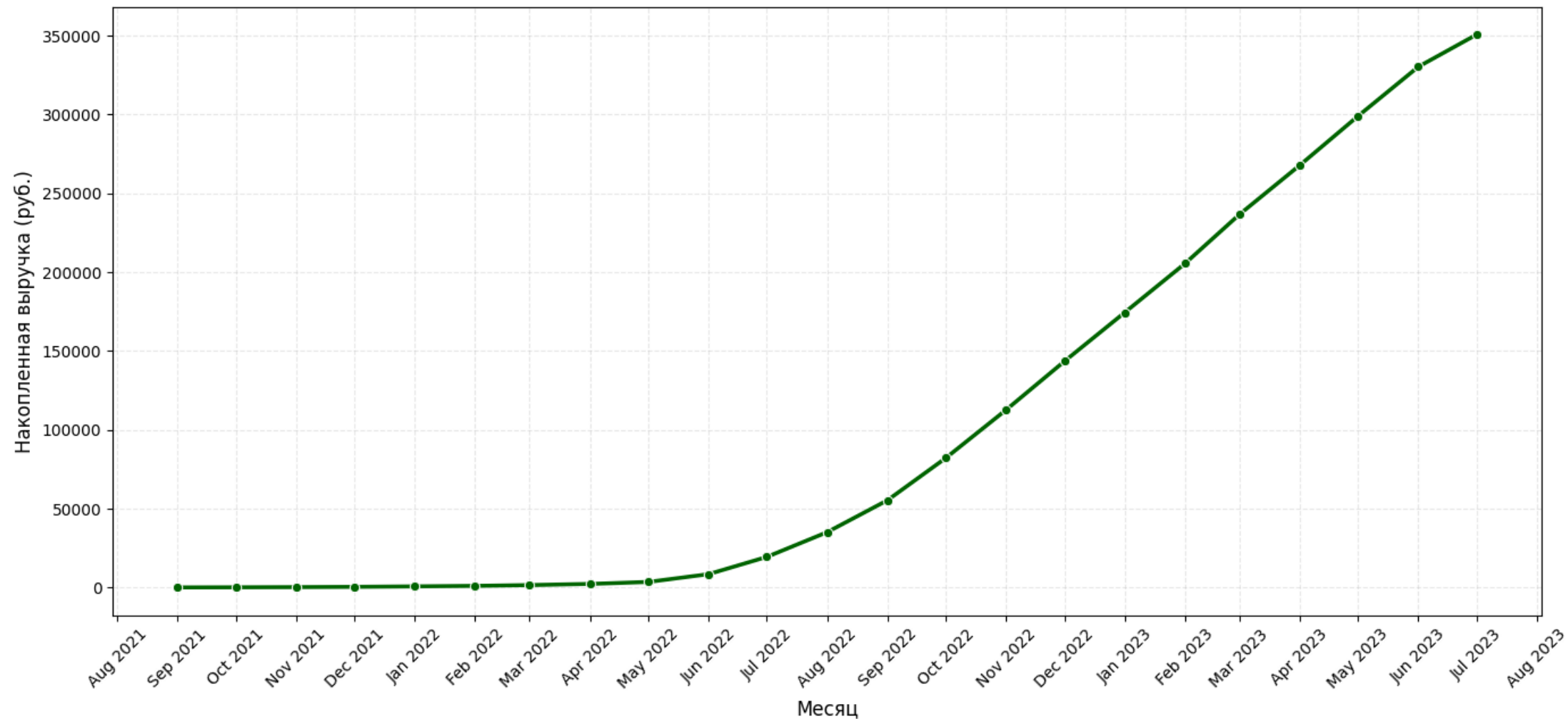
Новые пользователи были привлечены с мая по декабрь 2022 года

## Ежемесячная выручка сервиса



Ежемесячная выручка сильно растет с мая по декабрь 2022года  
и далее, до июня 2023, практически не меняется

Накопленная выручка сервиса (с момента запуска)



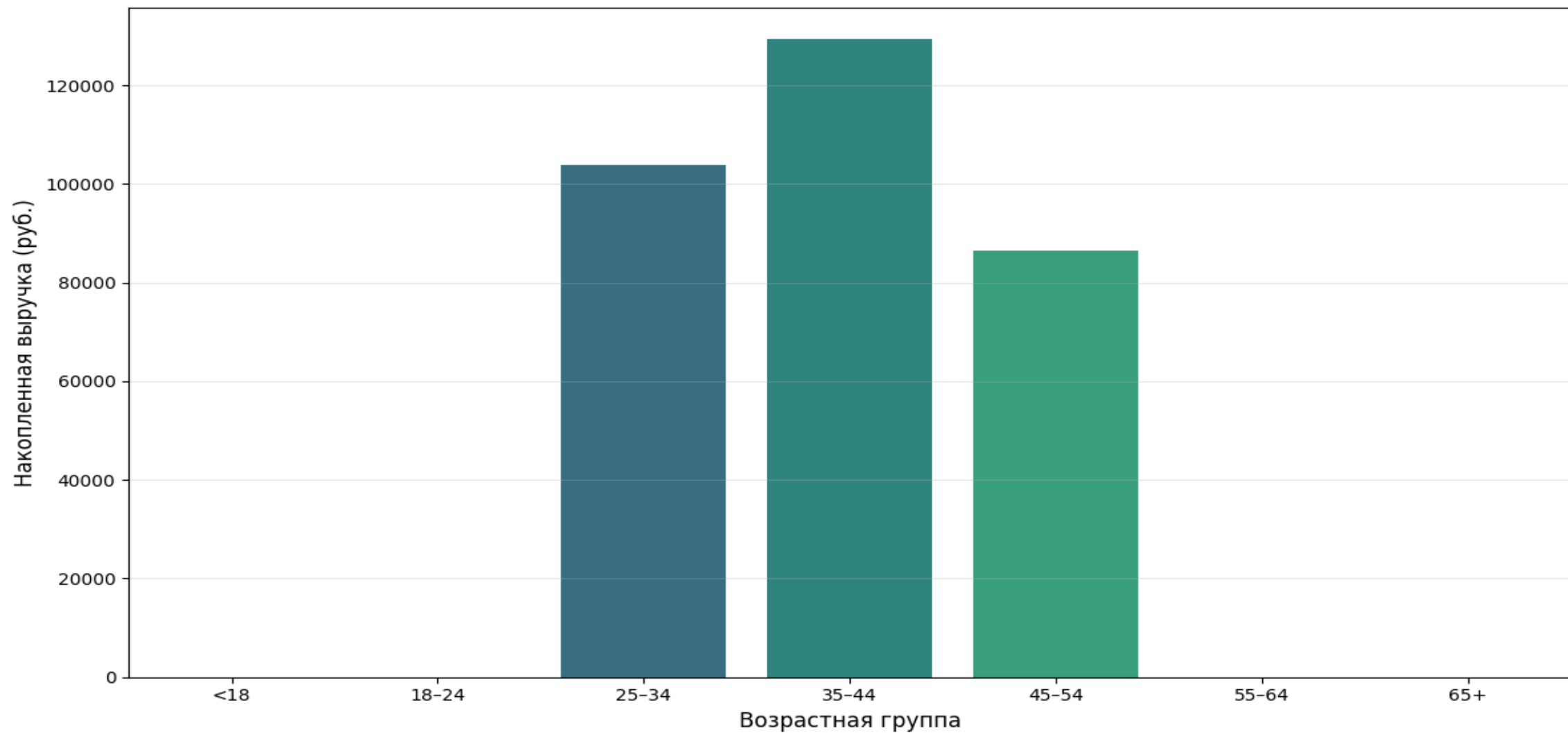
Пооведение накопленной выручки практически совпадает с поведением месячной выручки (см. предыдущий слайд)

Анализ платёжеспособности по возрастным группам:

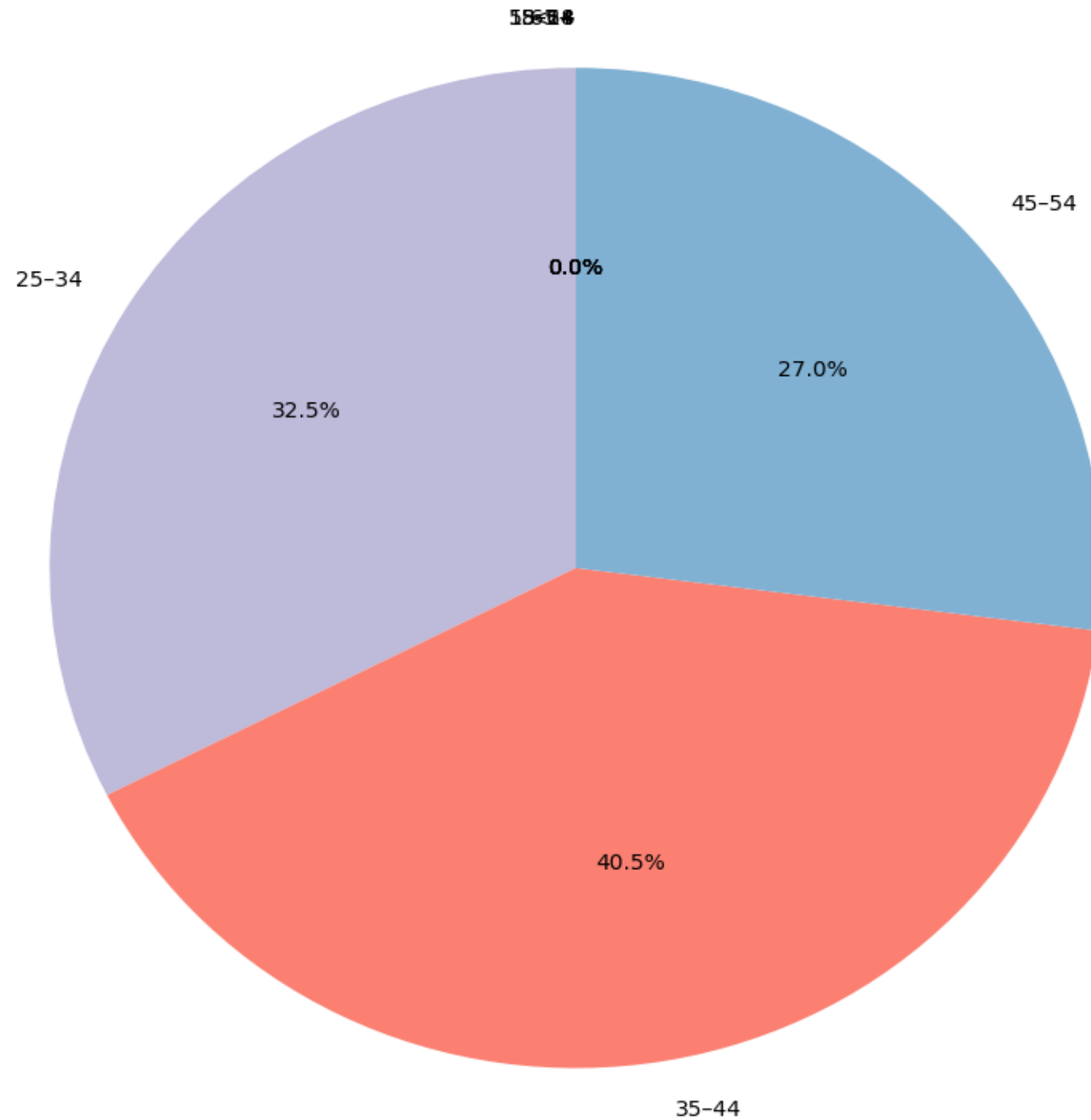
	Количество пользователей	Средняя месячная выручка (руб.) \
age_group		
<18	0	NaN
18-24	0	NaN
25-34	811	12.54
35-44	1015	12.52
45-54	674	12.46
55-64	0	NaN
65+	0	NaN

	Общая накопленная выручка (руб.)	Доля в выручке (%)
age_group		
<18	0	0.0
18-24	0	0.0
25-34	103765	32.5
35-44	129348	40.5
45-54	86384	27.0
55-64	0	0.0
65+	0	0.0

Накопленная выручка по возрастным группам



Доля возрастных групп в общей выручке



Распределение типов подписок по возрастным группам (количество пользователей) :

subscriptionType	basic	premium	standard	Всего
age_group				
25-34	320	253	238	811
35-44	402	286	327	1015
45-54	277	194	203	674
Всего	999	733	768	2500



# ### Рекомендации по улучшению сервиса

## ### 1. Работа с аудиторией

\* \*\*Реактивация пользователей\*\*:

- \* Внедрить систему уведомлений для неактивных пользователей
- \* Разработать персонализированные предложения для возвращения клиентов
- \* Создать программу лояльности с бонусами за непрерывное использование

\* \*\*Возрастные сегменты\*\*:

- \* Разработать специальные предложения для возрастной группы 25-34 (12.54 руб. средняя выручка)
- \* Усилить контент для группы 35-44 (самая платежеспособная, 40.5% выручки)
- \* Провести анализ причин низкой активности группы 45-54

## ### 2. Оптимизация подписок

### \* \*\*Ценовая политика\*\*:

- \* Проанализировать распределение подписок по типам
- \* Разработать новые тарифные планы с учетом предпочтений разных возрастных групп
- \* Внедрить гибкие условия перехода между типами подписок

### \* \*\*Географический аспект\*\*:

- \* Скорректировать соотношение типов подписок в странах с дисбалансом (например, Мексика и Италия)
- \* Адаптировать предложения под локальные предпочтения

### ### 3. Техническая оптимизация

#### \* \*\*Кроссплатформенность\*\*:

- \* Улучшить пользовательский опыт на всех устройствах
- \* Оптимизировать интерфейс под разные типы девайсов

#### \* \*\*Аналитика использования\*\*:

- \* Внедрить систему отслеживания активности пользователей
- \* Разработать метрики для оценки эффективности контента

### ### 4. Маркетинговые инициативы

#### \* \*\*Географическое развитие\*\*:

- \* Усилить присутствие в странах с высоким потенциалом (Испания, США)
- \* :Разработать стратегию входа в новые рынки

#### \* \*\*Привлечение новых пользователей\*\*

- \* Оптимизировать процесс регистрации
- \* Создать привлекательные акционные предложения
- \* Разработать реферальную программу

### ### 5. Финансовые улучшения

#### \* \*\*Оптимизация выручки\*\*:

- \* Внедрить динамическое ценообразование
- \* Разработать дополнительные источники дохода
- \* Оптимизировать структуру затрат

#### \* \*\*Мониторинг показателей\*\*:

- \* Создать систему раннего предупреждения о снижении активности
- \* Внедрить регулярный анализ финансовых метрик

### ### 6. Продуктовые улучшения

#### \* \*\*Контентная стратегия\*\*:

- \* Разработать рекомендации по типам контента для разных сегментов
- \* Внедрить систему оценки качества контента
- \* Создать механизм быстрого реагирования на изменения предпочтений

#### \* \*\*Пользовательский опыт\*\*:

- \* Улучшить систему рекомендаций
- \* Оптимизировать поиск контента
- \* Разработать персонализированные плейлисты

### ### 7. Операционные улучшения

#### \* \*\*Аналитика поведения\*\*:

- \* Внедрить систему отслеживания пользовательских сценариев
- \* Разработать механизмы прогнозирования оттока
- \* Создать систему быстрого реагирования на проблемы

#### \* \*\*Техническая инфраструктура\*\*:

- \* Оптимизировать скорость загрузки контента
- \* Улучшить качество стриминга
- \* Обеспечить стабильную работу сервиса

Спасибо за внимание

NETFLIX

Исследование выполнил Александр Глебовский  
E-mail: [vizitor1@mail.ru](mailto:vizitor1@mail.ru)