

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ВЫРУЧКИ ПРИ ИЗМЕНЕНИИ ТАРИФОВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА ОПТИМАЛЬНЫЕ

Июль 2022

ОПИСАНИЕ ТАРИФОВ

Входящие звонки — бесплатны на всех тарифах,
Исходящие звонки внутри сети — бесплатны до 2000 минут в месяц на всех тарифах.

ТАРИФ А

- Абонентская плата - 5000 ₽.
- Исходящие звонки внутри сети сверх лимита - 0.1 ₽/мин
- Исходящие звонки, кроме внутренних - 0.4 ₽/мин

ТАРИФ В

- Абонентская плата - 2000 ₽.
- Исходящие звонки внутри сети сверх лимита - 0.15 ₽/мин
- Исходящие звонки, кроме внутренних - 0.5 ₽/мин

ТАРИФ С

- Абонентская плата - 1000 ₽.
- Исходящие звонки внутри сети сверх лимита - 0.3 ₽/мин
- Исходящие звонки, кроме внутренних – 0.7 ₽/мин

Результат анализа

На основе исторических данных о клиентах виртуальной телефонии «Нупозвони», был сделан анализ, который позволил найти активных клиентов сети:

- Всего 273 активных клиента за последний полный месяц
- Всего 73 активных клиента за последние 3 месяца
 - Это составляют 10% от всех зарегистрированных пользователей

52% активных клиентов (44 клиента) имеют не оптимальный тариф (на основании поведения за два полных месяца)

- Переплата всех клиентов составляет 67 тыс. рублей
- При переходе всех клиентов на оптимальные тарифы средняя потеря в выручке составит 29%, а средний чек упадет на 859 рублей.

Результат анализа

Наиболее опасна для ухода группа с большей переплатой.

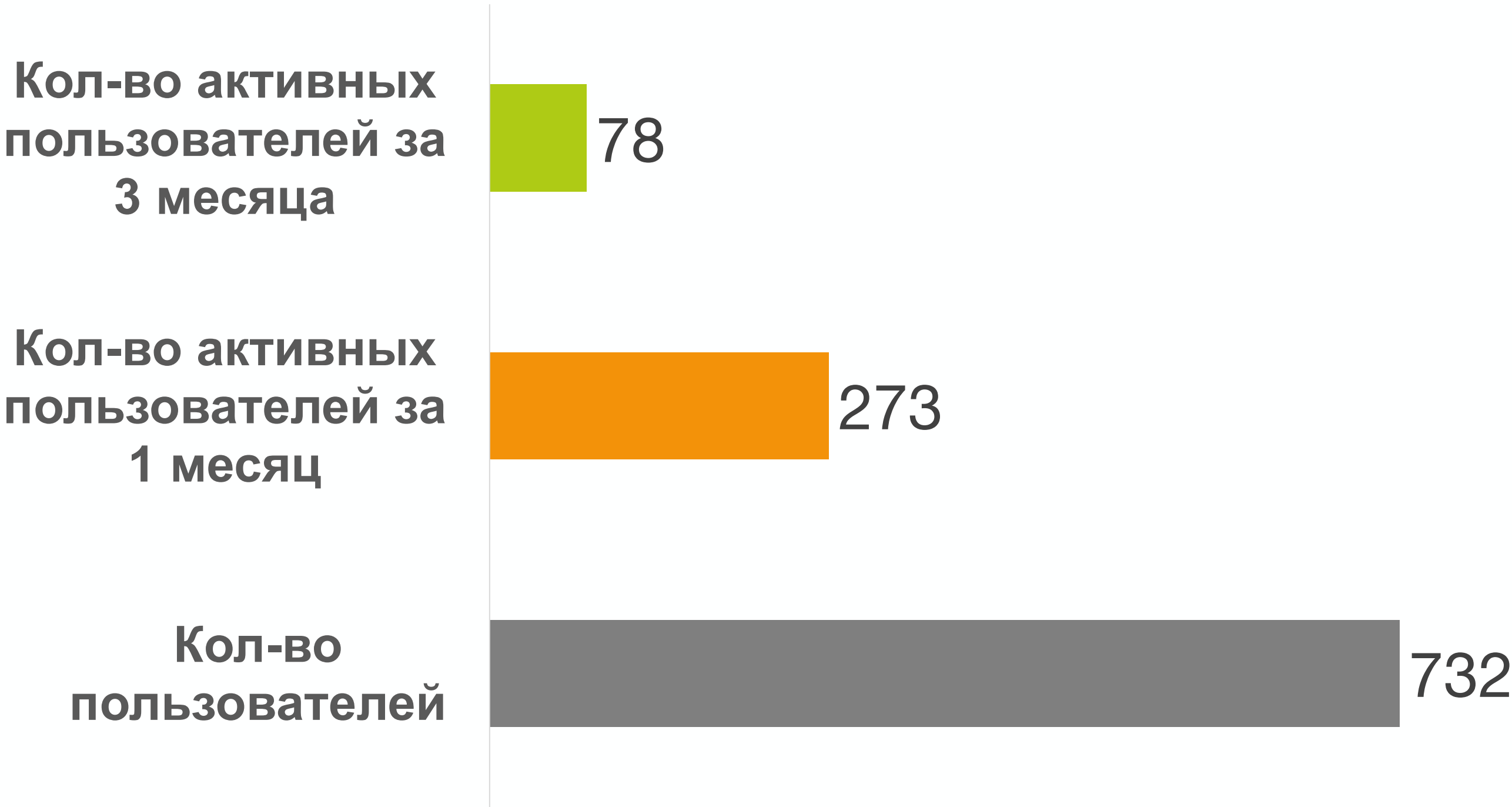
Предлагаем уменьшить потерю в выборке и взять в работу только клиентов при условии потеря объема выплат при разнице тарифов будет составлять 45% и более

При этом условии мы выявили клиентов подходящих для перехода на более оптимальный тариф:

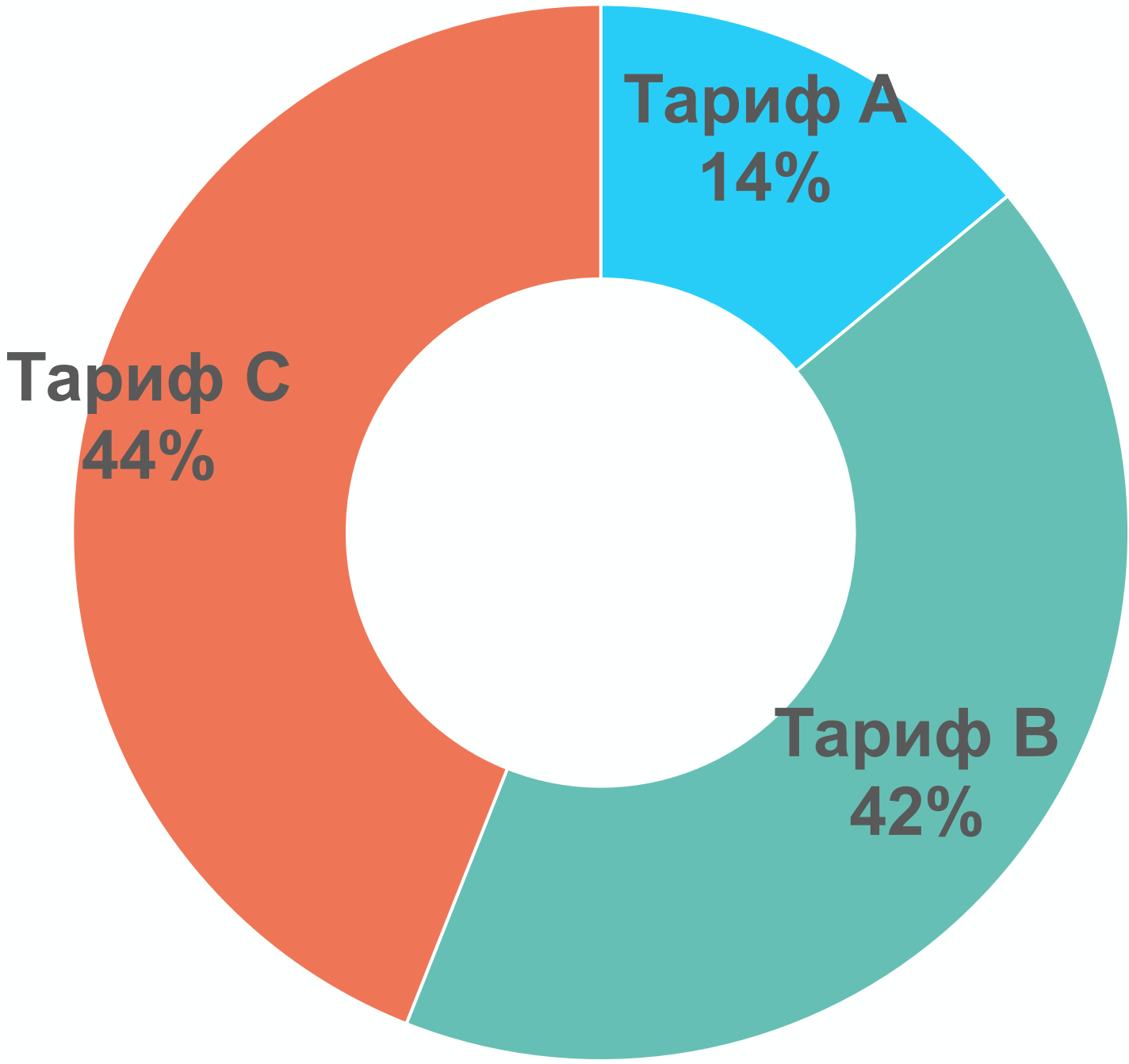
- 29% активных клиентов будут иметь не оптимальный тариф (на основании поведения за два полных месяца)
- Переплата клиентов будет составлять 19 тыс. рублей
- При переходе клиентов на оптимальные тарифы средняя потеря в выручке составит 8%, а средний чек предположительно упадет на 205 рубль.

Активные пользователи за 3 месяца составляют 10% от всех зарегистрированных пользователей

Количество пользователей

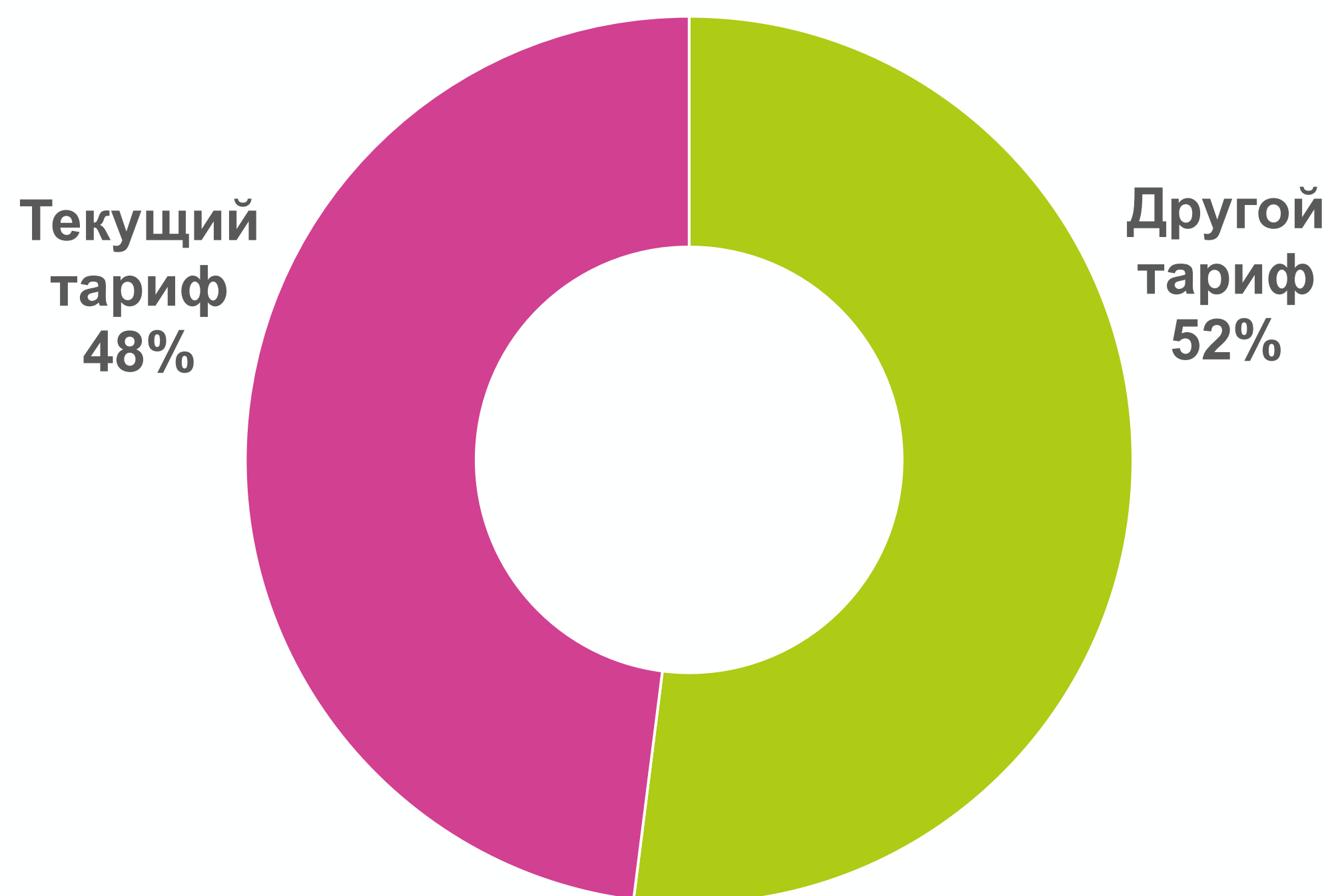


Распределение среди активных 3 месяца



Более половины активных клиентов имеют не оптимальный тариф (на основании поведения за два полных месяца)

Оптимальный тариф

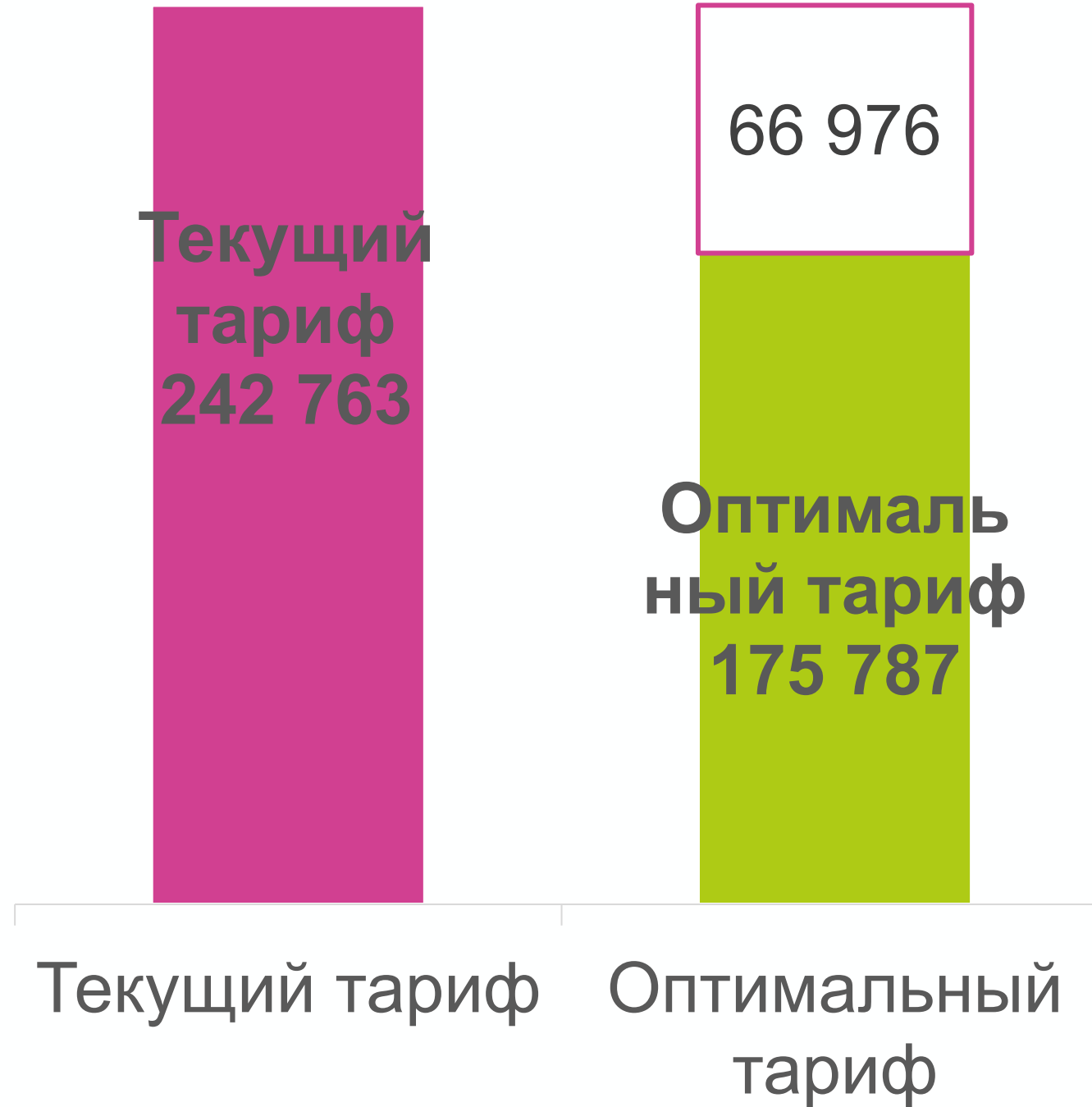


Переплата в рублях

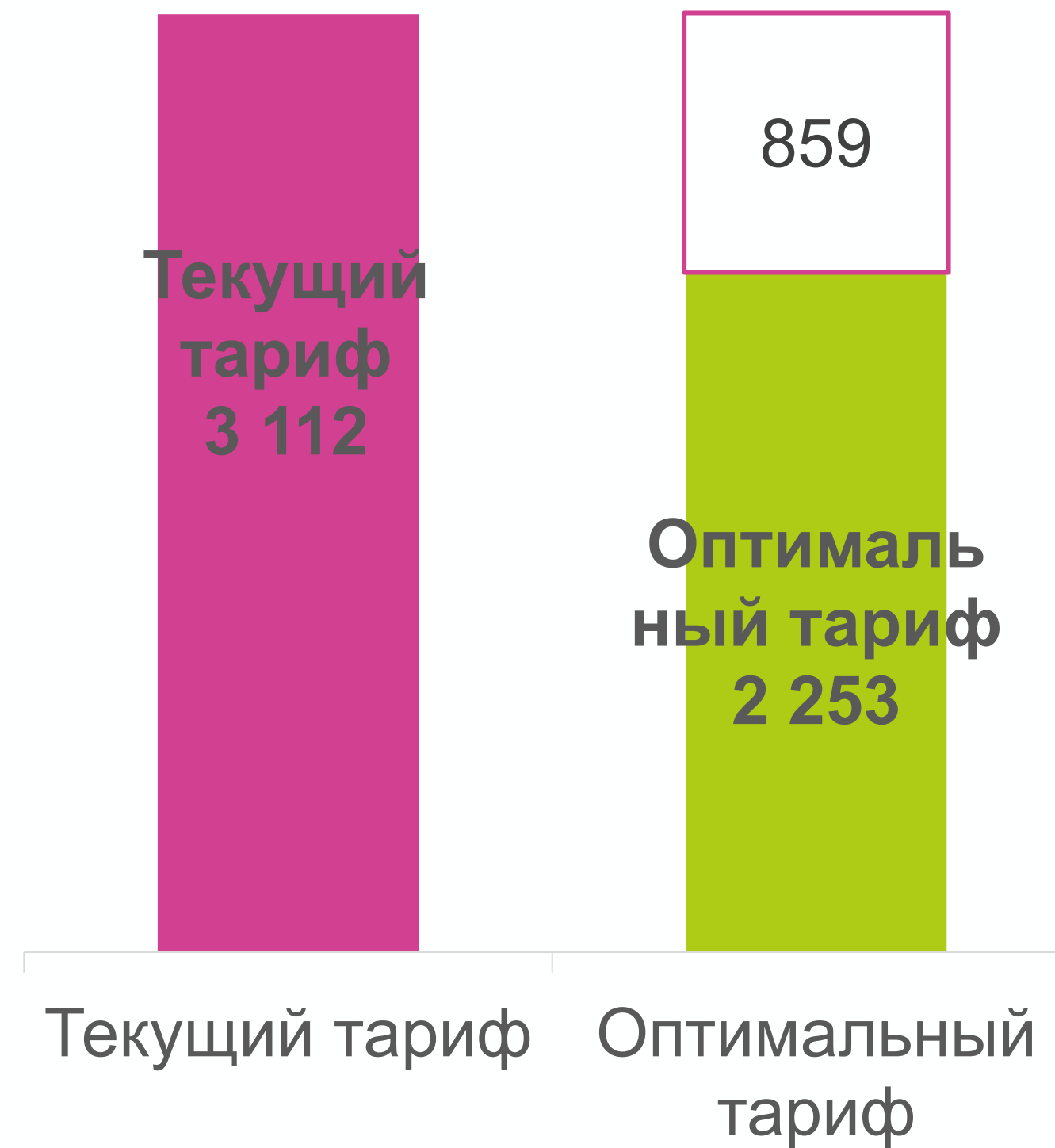


При переходе на оптимальные тарифы средняя потеря в выручке составит 24%. А средний чек упадет на 859 рублей.

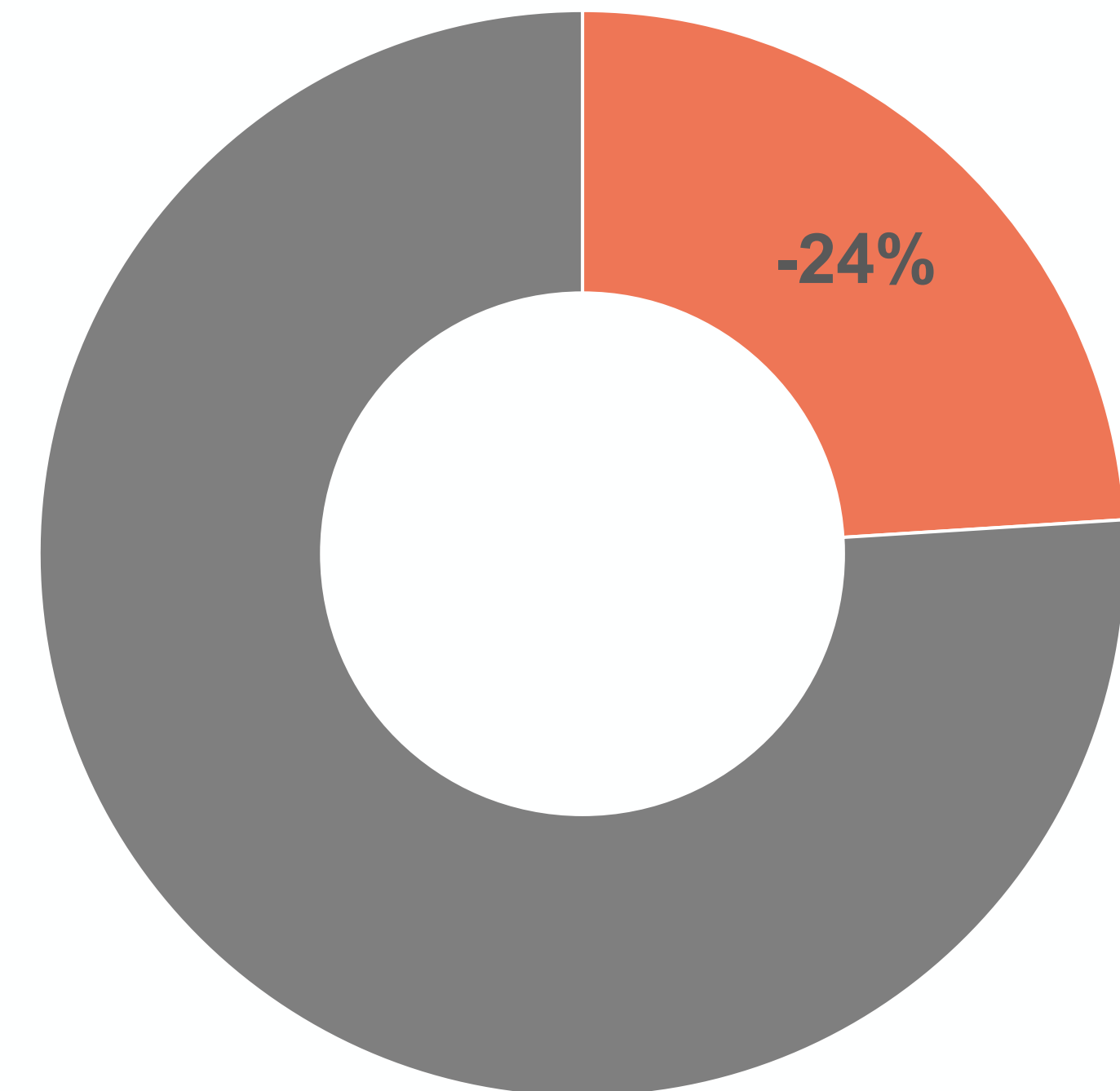
Выручка в рублях



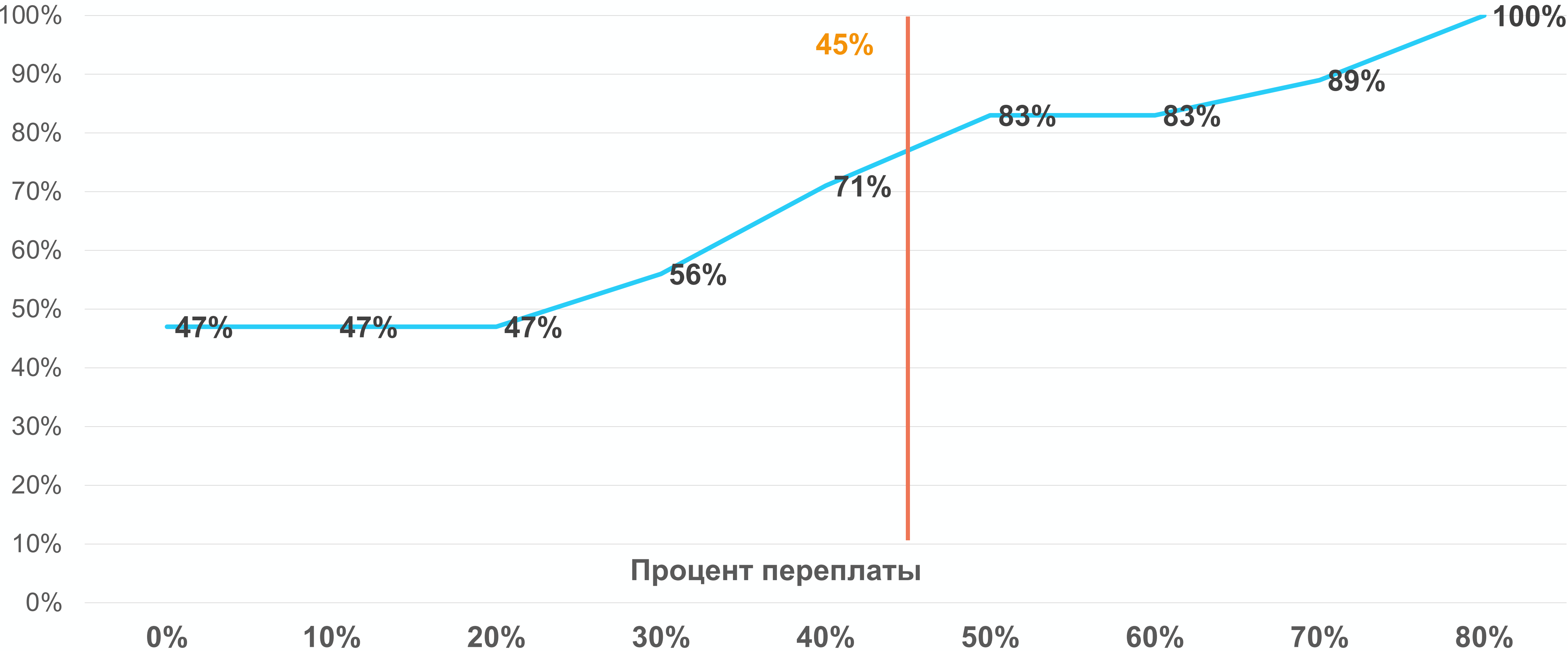
Средний чек в рублях



Средняя потеря выручки



Наиболее опасна для ухода группа с большей переплатой. Треть переплачивают больше 50%

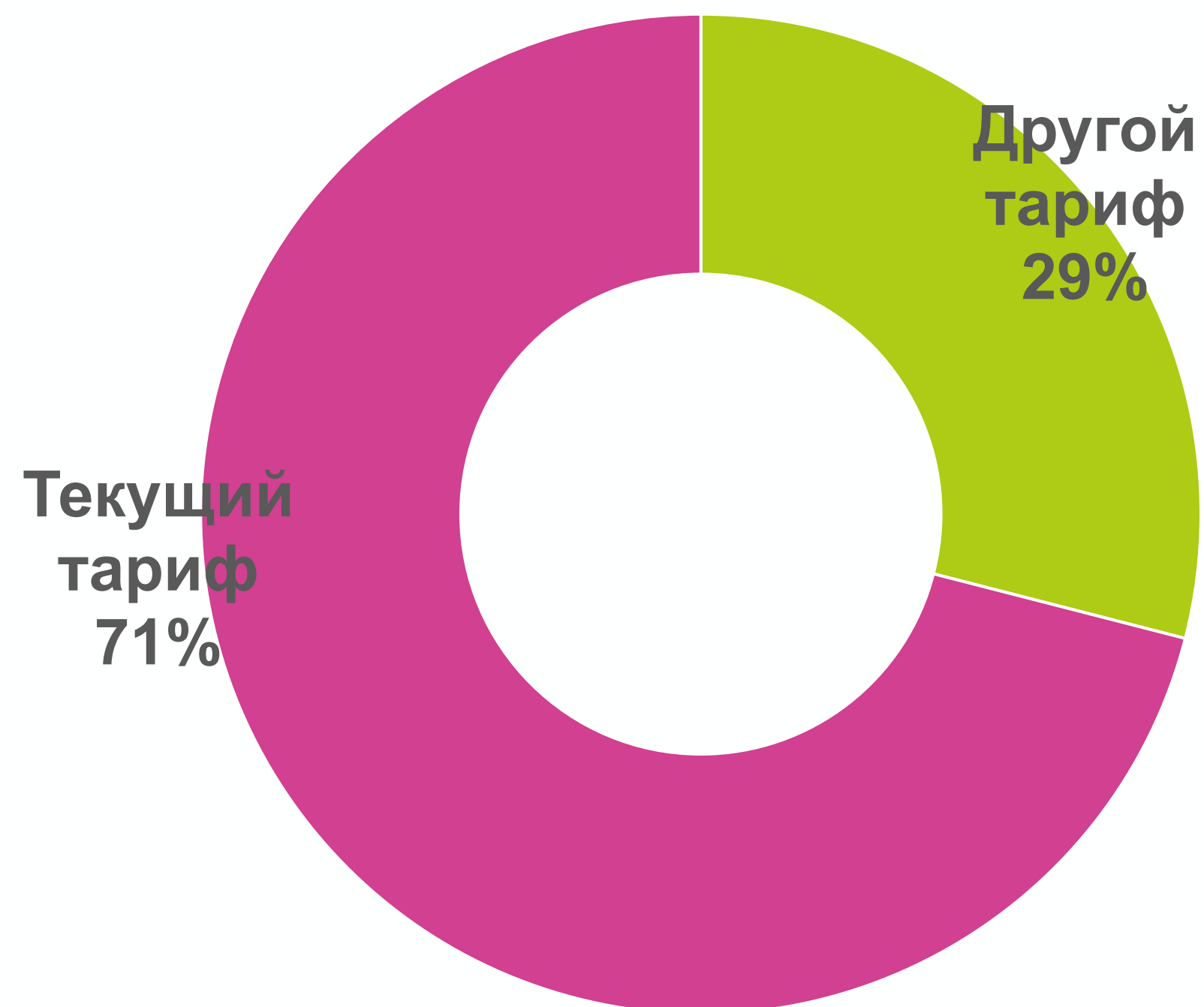


21% клиентов, переплачивающих на 45 и более процентов, имеют не оптимальный тариф (на основании поведения за два полных месяца)

$\geq 45\%$

Оптимальный тариф

Переплата в рублях



При переходе на оптимальные тарифы средняя потеря в выручке составит 10%. А средний чек упадет на 255 рублей.

$\geq 45\%$

Выручка в рублях

Средний чек в рублях

Средняя потеря выручки

