

# HW 04. GD-2. Сегментация и измерения

**Ситуация:** Backscapes - есть новая игра / базовая часть бесплатная  
аддоны (дополнительные "плюшки") - платная опция  
Динамика продаж (аддонов) ниже предполагаемой, что не устраивает компанию

**Задача:** Проанализировать взаимодействие различных сегментов пользователей с игрой  
*а именно:*

**(1).** Анализировать динамику продаж по сегментам Россия/Другие страны

Лист1. Продажи

**(2).** Анализировать отличие месячного retention пользователей России и пользователей из других стран

Лист2. Retention

**(3).** Выделить core-игроков. Проанализировать отличие ежемесячного дохода от core-игроков и обычных игроков

Лист3. Revenue

**Выводы:** Продажи в России падают, в остальных странах растут

Retention из 1го во 2й месяц у пользователей не из России - лучше начиная с апреля  
Retention во 2й месяц у пользователей из России падает до марта 2020г, затем растёт  
Retention пользователей из России падает последние 3 месяца.

Доля core-игроков в суммарной выручке (revenue) значительно больше, чем в общем количестве игроков (users)  
15% клиентов принесли 29% прибыли в июне 2020г



# Динамика продаж по сегментам Россия/Других стран

**ВЫВОДЫ:** Продажи в России падают, в остальных странах растут

**PS** Анализируем только успешные продажи

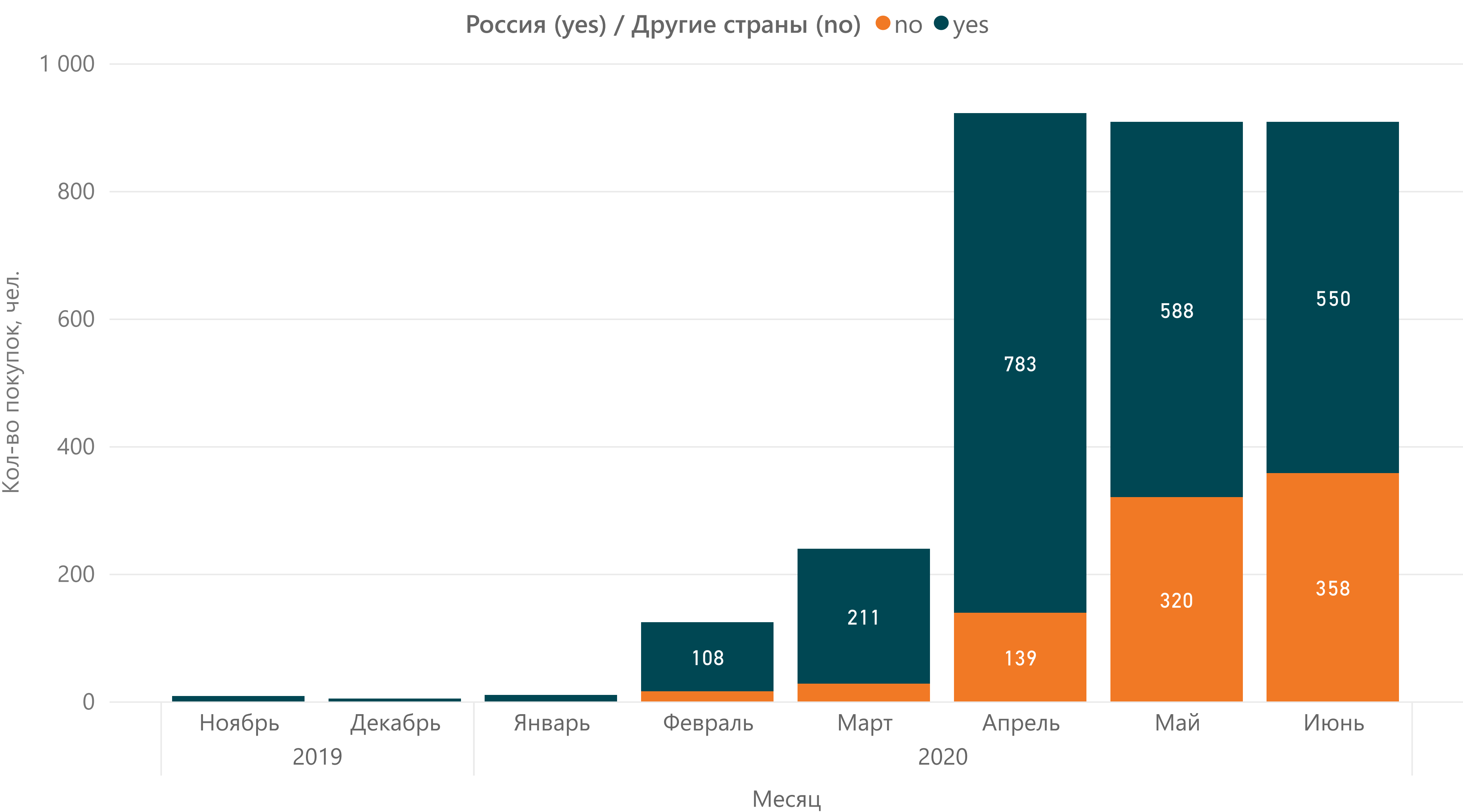
## Продажи в России

Год	Количество id
2019	12
Ноябрь	8
Декабрь	4
2020	2250
Январь	10
Февраль	108
Март	211
Апрель	783
Май	588
Июнь	550
Всего	2262

## Продажи в других странах

Год	Количество id
2020	861
Июнь	358
Май	320
Апрель	139
Март	28
Февраль	16
Всего	861

## Успешные покупки в России/Других странах по месяцам





# Retention пользователей России/Других стран

**Выводы:**

- 1. Возвращаемость из 1го во 2й месяц у пользователей из других стран - лучше начиная с Апреля 2020г
- 2. Во 2й месяц у пользователей из России возвращаемость падает до марта 2020г, затем растёт
- 3. Возвращаемость пользователей из России падает последние 3 месяца.

видно, что 90 % клиентов - из России рекомендуется сконцентрировать внимание на увеличении метрики Retention этого сегмента, т.к. даже при большом росте показателей сегмента пользователей из других стран общие продажи продукта будут падать

PS Retention считаем от нулевого месяца (месяца регистрации когорты)

## Возвращаемость клиентов из России

cohort	2019-11	2019-12	2020-01	2020-02	2020-03	2020-04	2020-05	2020-06	Всего
Ноябрь 2019	8	1	2	1	1				8
Декабрь 2019		2	2	1	1				2
Январь 2020			9	3	1	2			9
Февраль 2020				66	12	7	9	6	66
Март 2020					111	6	8	7	111
Апрель 2020						430	49	73	430
Май 2020							413	40	413
Июнь 2020								353	353
Всего	8	3	9	66	130	446	483	479	1392

## Возвращаемость клиентов из России, %

cohort	2019-11	2019-12	2020-01	2020-02	2020-03	2020-04	2020-05	2020-06	Всего
Ноябрь 2019	100,00%	12,50%	25,00%	12,50%	12,50%				100,00%
Декабрь 2019		100,00%	100,00%	50,00%	50,00%				100,00%
Январь 2020			100,00%	33,33%	11,11%	22,22%			100,00%
Февраль 2020				100,00%	18,18%	10,61%	13,64%	9,09%	100,00%
Март 2020					100,00%	5,41%	7,21%	6,31%	100,00%
Апрель 2020						100,00%	11,40%	16,98%	100,00%
Май 2020							100,00%	9,69%	100,00%
Июнь 2020								100,00%	100,00%
Всего	0,57%	0,22%	0,65%	4,74%	9,34%	32,04%	34,70%	34,41%	100,00%

## Возвращаемость клиентов из Других стран

cohort	2020-02	2020-03	2020-04	2020-05	2020-06	Всего
Февраль 2020	10	1	1	3	1	10
Март 2020		19	2	6	7	19
Апрель 2020			79	32	39	79
Июнь 2020					172	172
Май 2020				198	49	198
Всего	10	20	82	239	268	478

## Возвращаемость клиентов из других стран, %

cohort	2020-02	2020-03	2020-04	2020-05	2020-06	Всего
Февраль 2020	100,00%	10,00%	10,00%	30,00%	10,00%	100,00%
Март 2020		100,00%	10,53%	31,58%	36,84%	100,00%
Апрель 2020			100,00%	40,51%	49,37%	100,00%
Май 2020				100,00%	24,75%	100,00%
Июнь 2020					100,00%	100,00%
Всего	2,09%	4,18%	17,15%	50,00%	56,07%	100,00%



# Дохода от Core-игроков и обычных игроков

**Выводы:** Доля core-игроков в суммарной выручке (revenue) значительно больше, чем в общем количестве игроков (users)  
15% клиентов принесли 29% прибыли в июне 2020г

**Core-игрок характеризуется тем, что:**  
→ сумма его покупок — от 1200 руб.  
→ среднее время между последовательными покупками не более 28 дней  
→ совершил хотя бы одну покупку в последние два месяца (май-июнь 2020)

## REVENUE

## USERS

Суммарная выручка за  
июнь 2020г

502 647 ₹

Суммарная выручка за  
2019-2020г

1 745 595 ₹

Выручка за июнь 2020г  
от клиентов сегмента:

not\_core

354 477 ₹

core

148 170 ₹

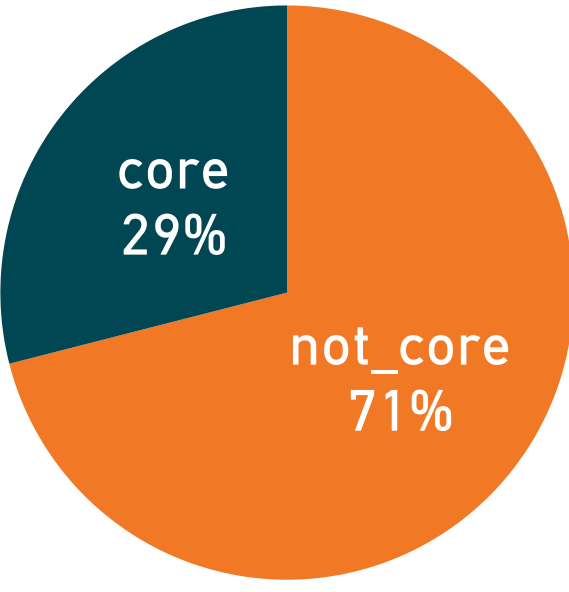
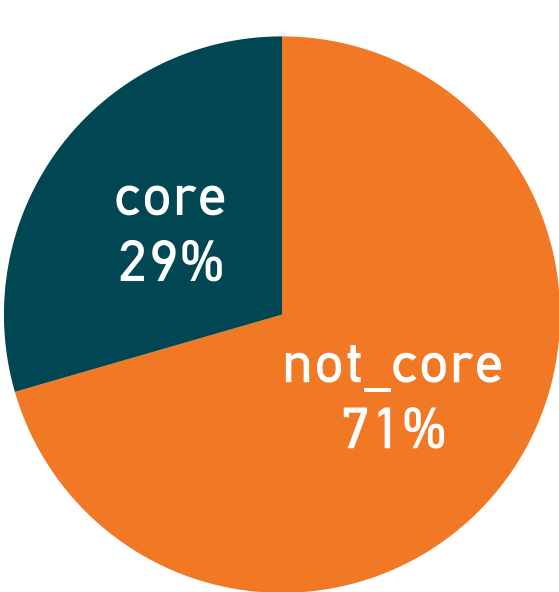
Выручка за 2019-2020г  
от клиентов сегмента:

not\_core

1 239 632 ₹

core

505 963 ₹



Суммарное количество  
клиентов за июнь 2020г

747

Суммарное количество  
клиентов за 2019-2020г

1 870

Количество клиентов за  
июнь 2020г сегмента:

not\_core

633

core

114

Количество клиентов за  
2019-2020г сегмента

not\_core

1 691

core

179

