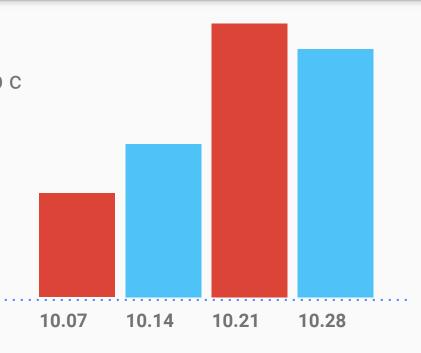
Не|нужные вещи

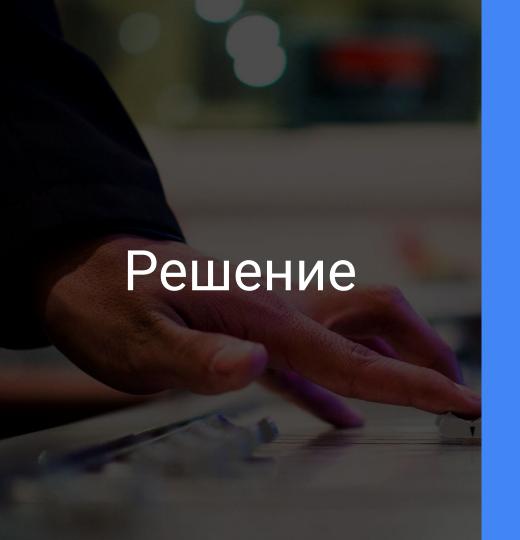
*маркет площадка

Наша цель: Исследование поведения клиентов в приложении в зависимости от браузера

Проблема

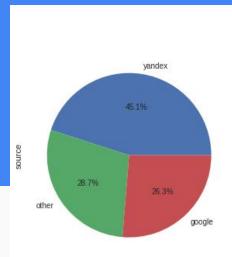
Необходимо определить оптимальный способ вложения в рекламу на браузер с высокой генерацией постоянных клиентов для увеличения конверсии лидов в постоянных пользователей и обеспечения устойчивого роста пользовательской базы на маркетплейсе.





Масштабировать рекламные усилия и инвестиции в приоритетный источник для дальнейшего увеличения генерации постоянных клиентов и роста пользовательской базы.

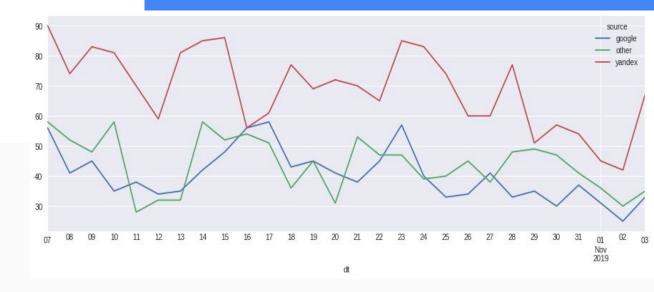
Исследовательский анализ



Группа Yandex преобладает по количеству пользователей на 6%.

В первые две недели октября новые посетители чаще всего приходили из источника Yandex.

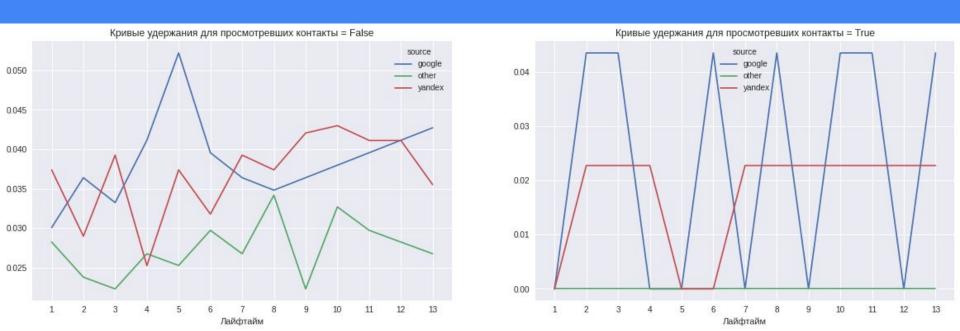




Кривые удержания по разным источникам демонстрируют одинаковую динамику.

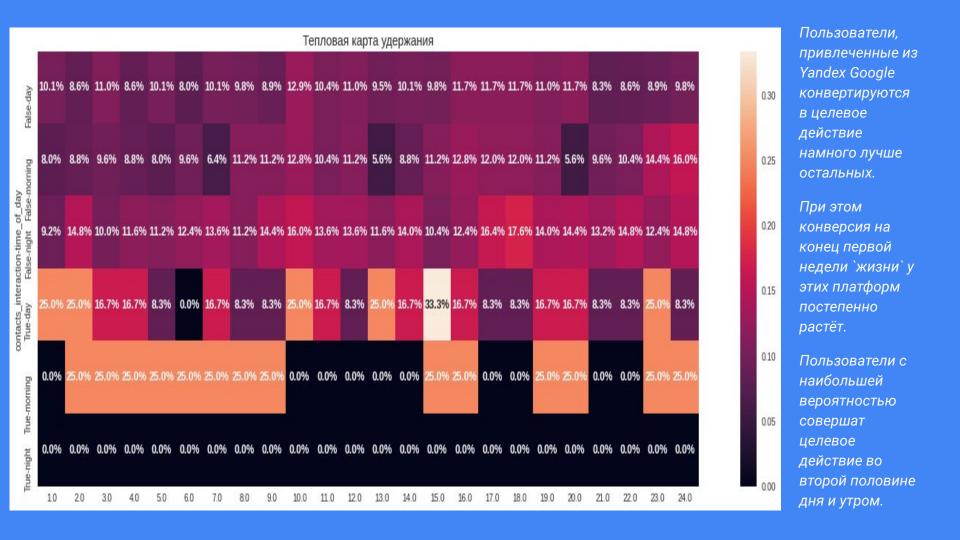
Пользователи Other удерживаются хуже, чем остальные.

Пользователи Google в первые 2 недели `жизни` удерживаются нестабильно по целевому действию, по сравнению с пользователями Yandex.



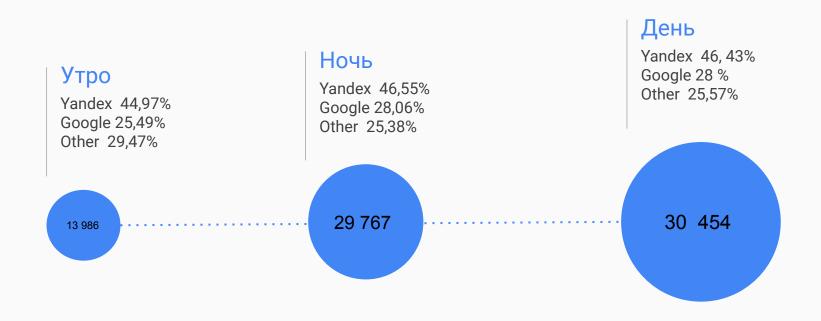
Этапы сквозной воронки и конверсия пользователей

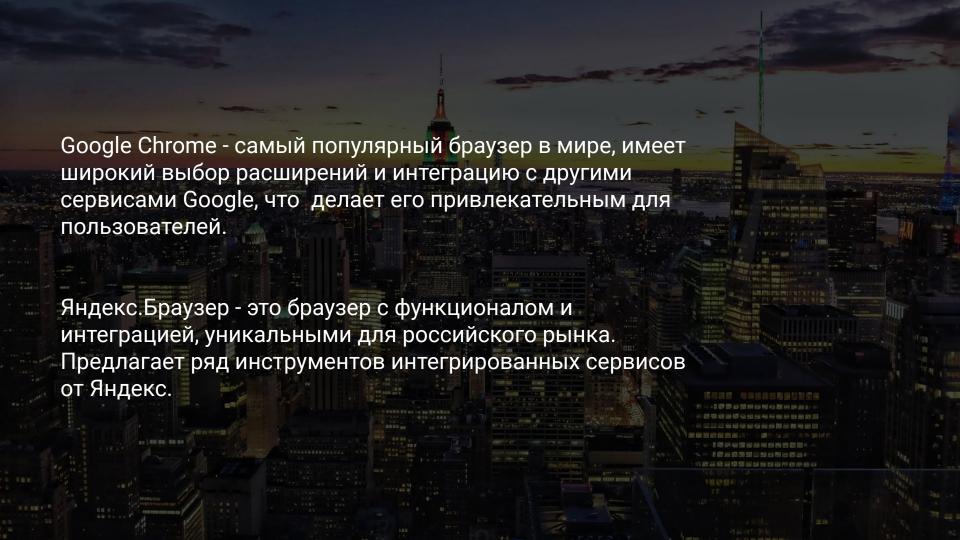




Преобладающее время активности

Преобладающее количество сессий инициировано через канал Yandex.





Учитывая данные о поведении пользователей и их предпочтениях, а также потребности в привлечении и удержании клиентов на российском рынке, рекомендуется активно использовать браузеры Google Chrome и Яндекс. Браузер. Анализ показал, что эти источники являются наиболее популярными среди пользователей и обладают широким функционалом, безопасностью и удобством использования, что делает их оптимальным выбором для работы с сервисом.