

Externar uma preocupação da condição financeira do assinante

Reformular modelos e criar propostas para competir com o crescimento visível dos serviços de streaming

Atrair clientes

Identificar canais menos assistidos

Identificar o tempo de utilização ligado a cada canal

Entender as necessidades do assinante

Atrair novos assinantes

Satisfazer as necessidades do cliente

Identificar canais mais assistidos

Definir o valor de cada canal conforme a sua audiência

Propostas para minimizar a Perda de assinantes

Diminuição da perspectiva de faturamento

Custo para o investimento necessário para viabilizar atividades para reformular modelos e criar propostas para competir com o crescimento visível dos serviços de streaming

Previsibilidade baixa com o aumento do controle por parte dos assinantes

Menos controle por parte das empresas