

Анализ пользовательской базы

NETFLIX

Исследование выполнила Насонкова Светлана
в рамках курса по анализу данных

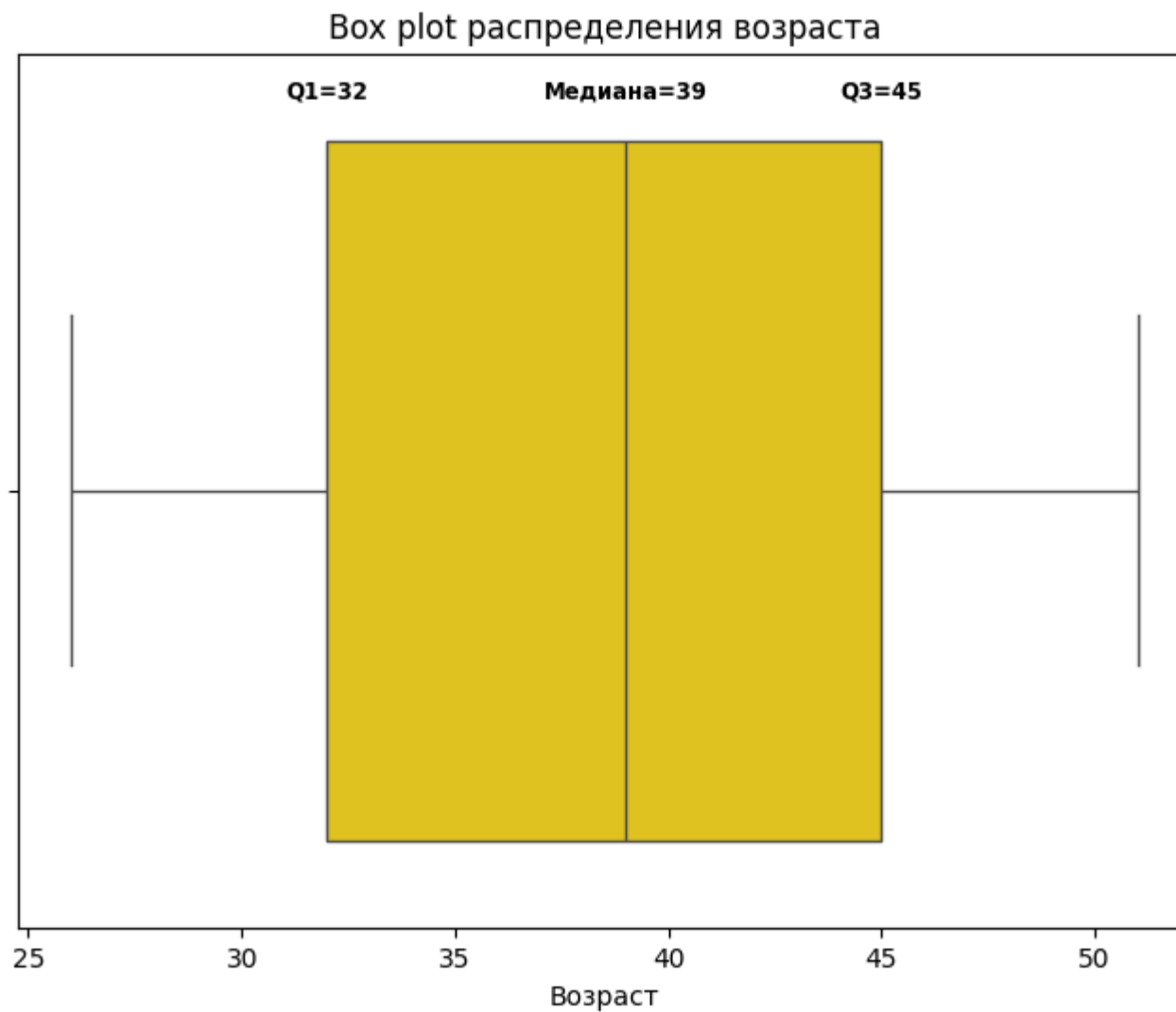
Общие сведения об исследовании

- **Количество уникальных клиентов:** 2 500
- **Период данных** (от первой активации до последнего платежа): с 05-09-2021 по 15-07-2023
- **Цель исследования:** анализ пользовательской базы Netflix для выявления ключевых характеристик пользователей, понимания их поведения и определения факторов, влияющих на тип подписки и выручку сервиса.
- Данные взяты с сайта kaggle [пользователи Netflix](#)

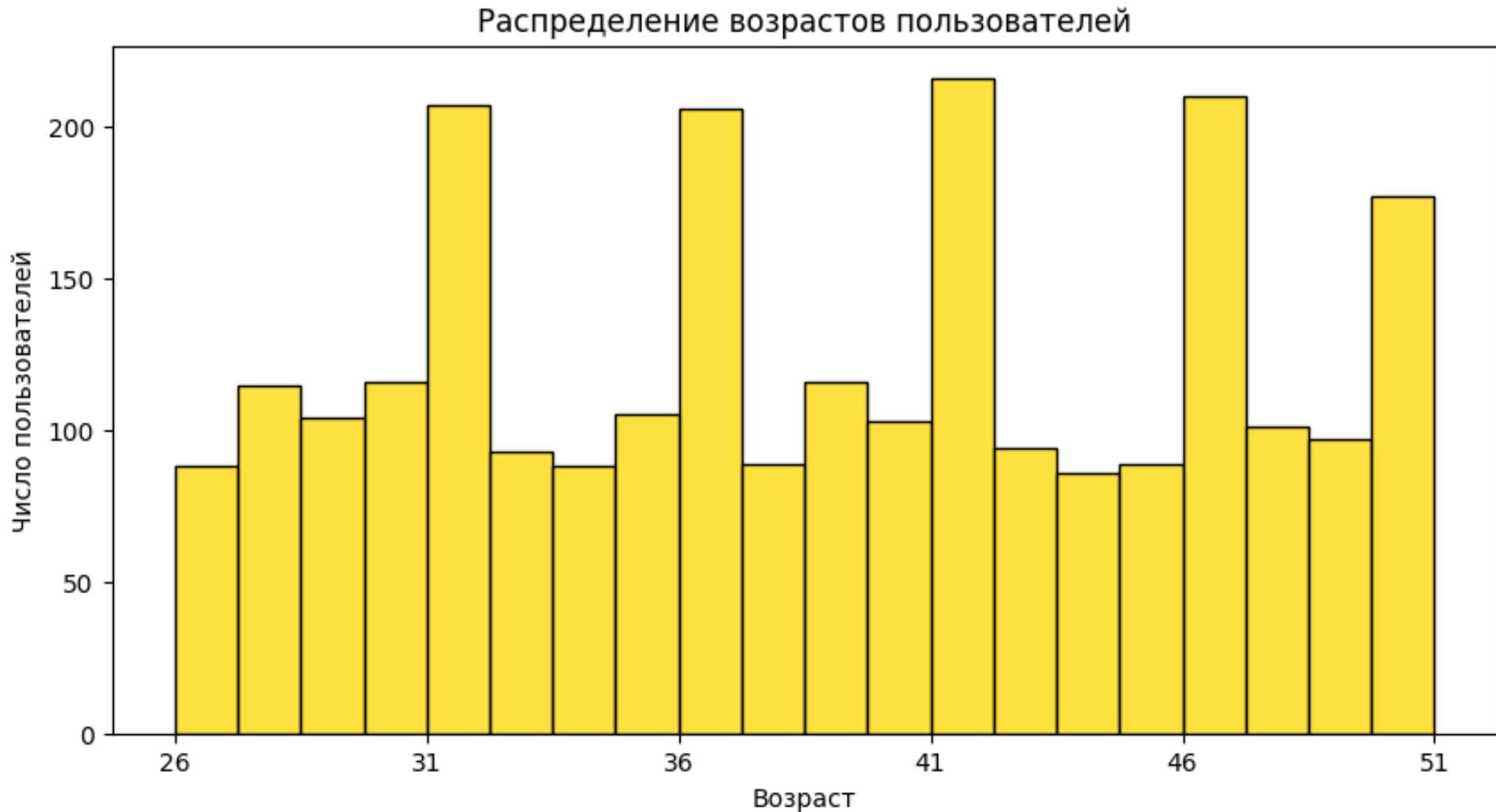


В результате предобработки и проверки данных на пропуски и дубликаты был получен чистый набор данных, готовый для исследовательского анализа

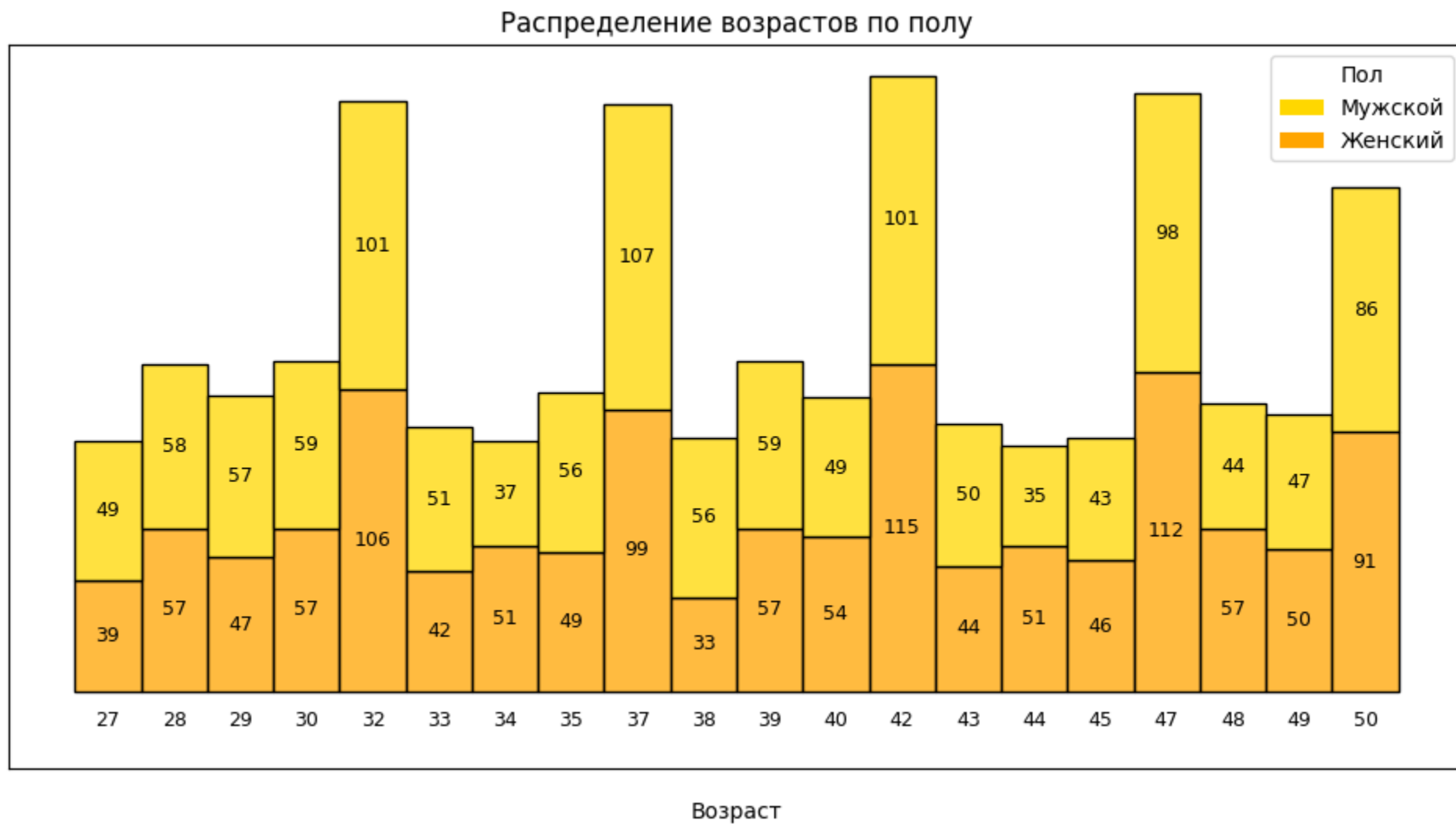
Средний возраст пользователей — 39 лет, большинство находится в диапазоне 32–45 лет.



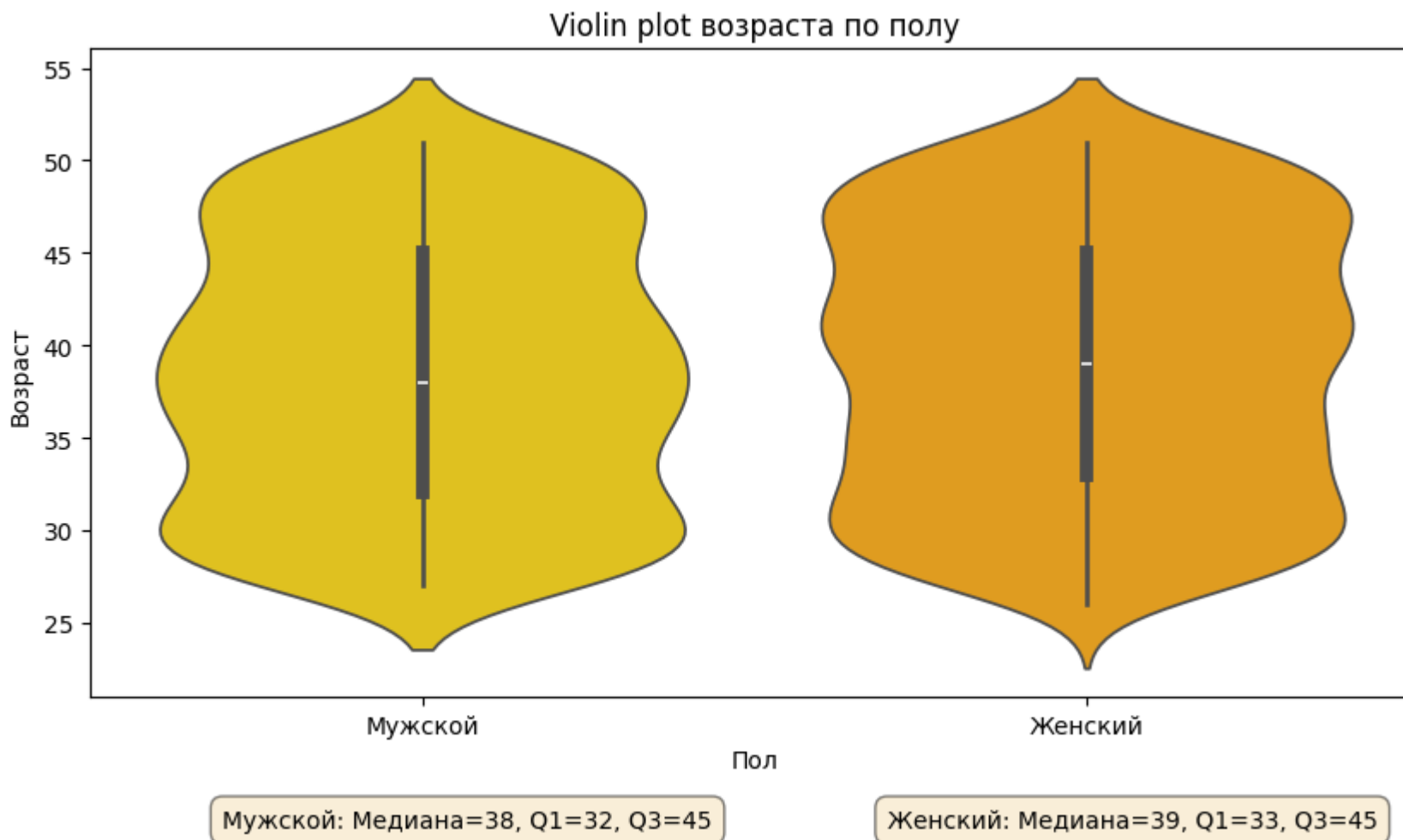
Более высокая концентрацию пользователей в определенных возрастных диапазонах (около 32, 37, 42, 47 и 51 года).



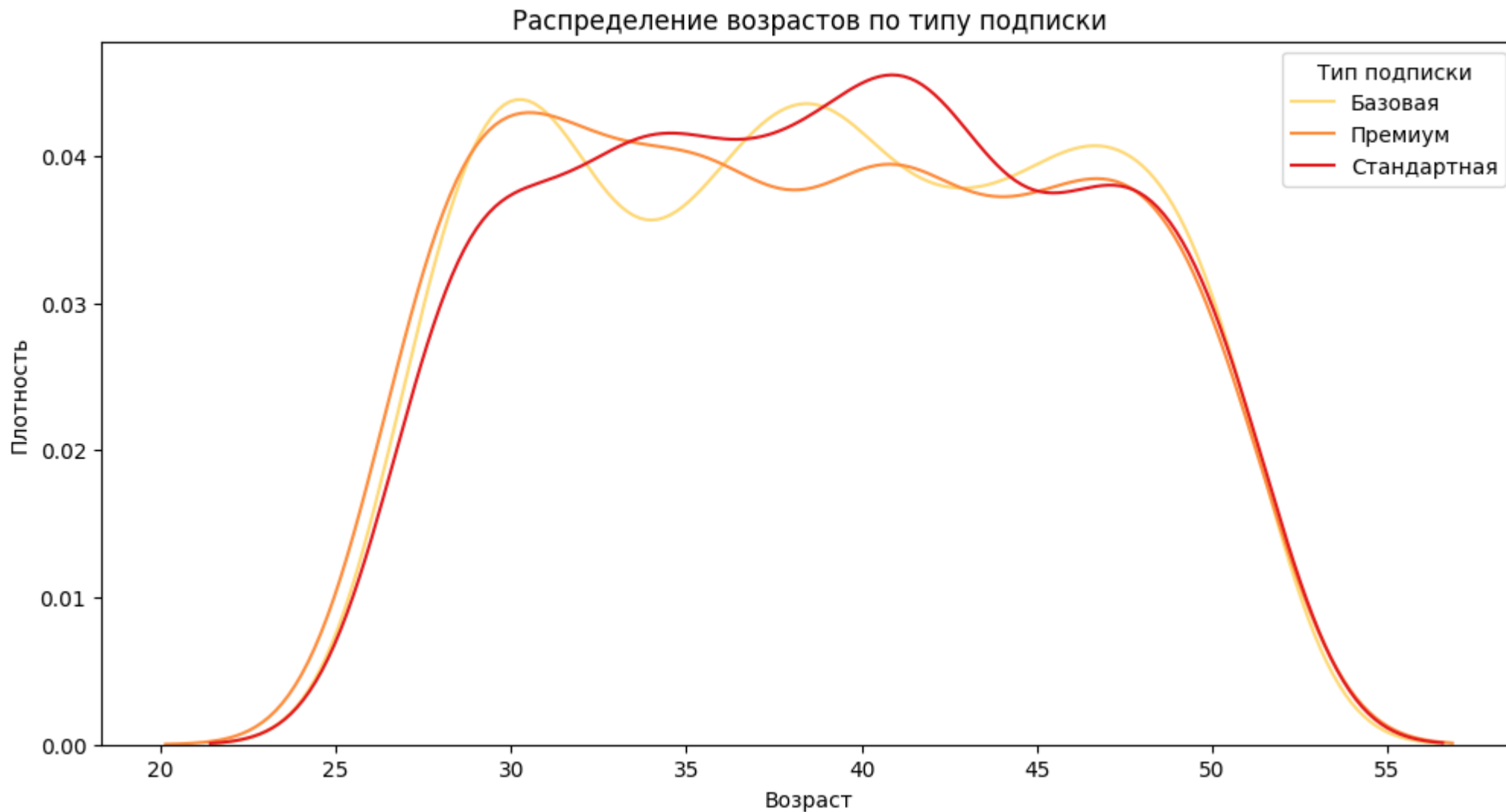
Распределение по полу равномерное, различий в поведении мужчин и женщин практически нет



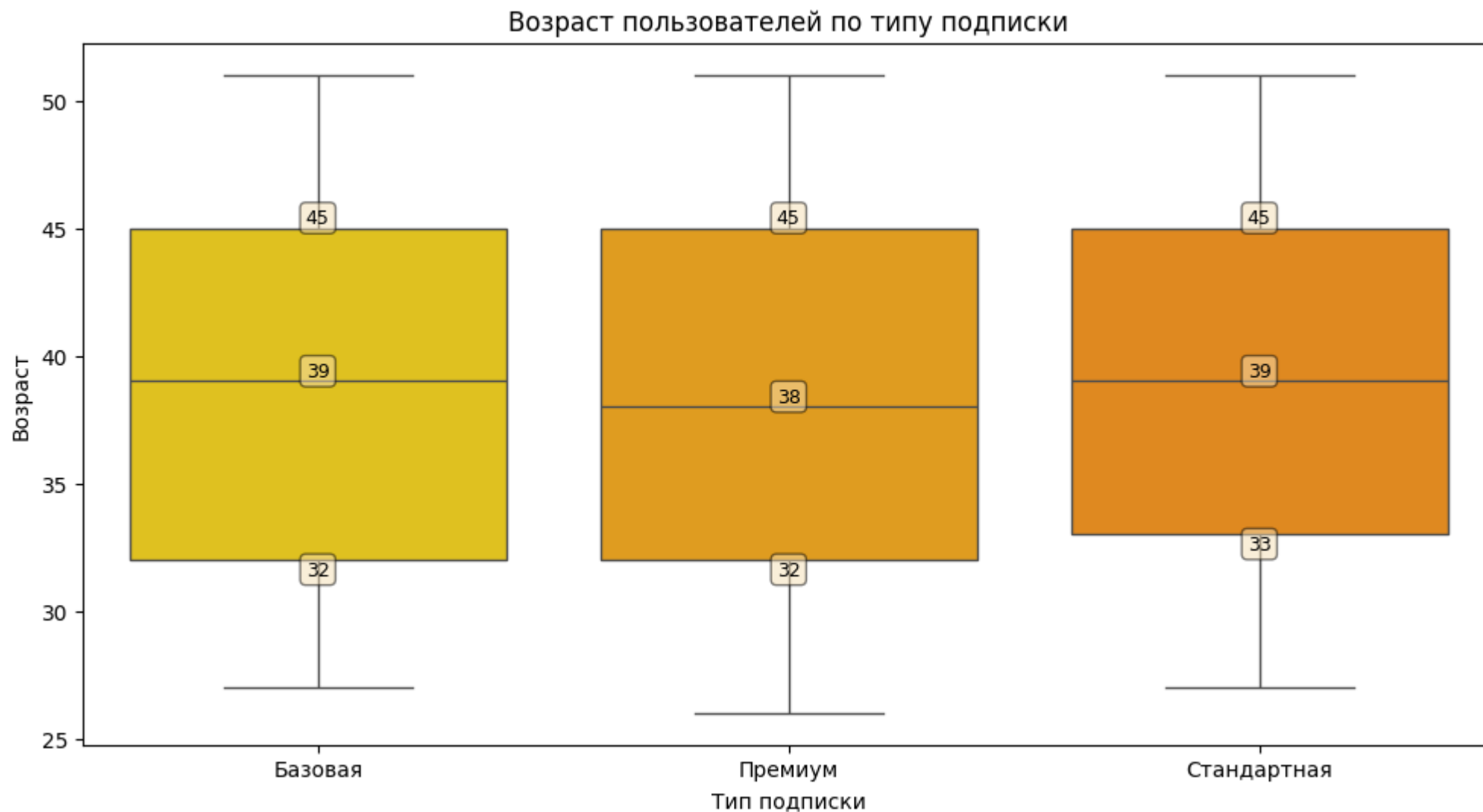
Медианный возраст у женщин (39 лет) немного выше, чем у мужчин (38 лет)



Распределение возрастов пользователей существенно не различается между различными типами подписки

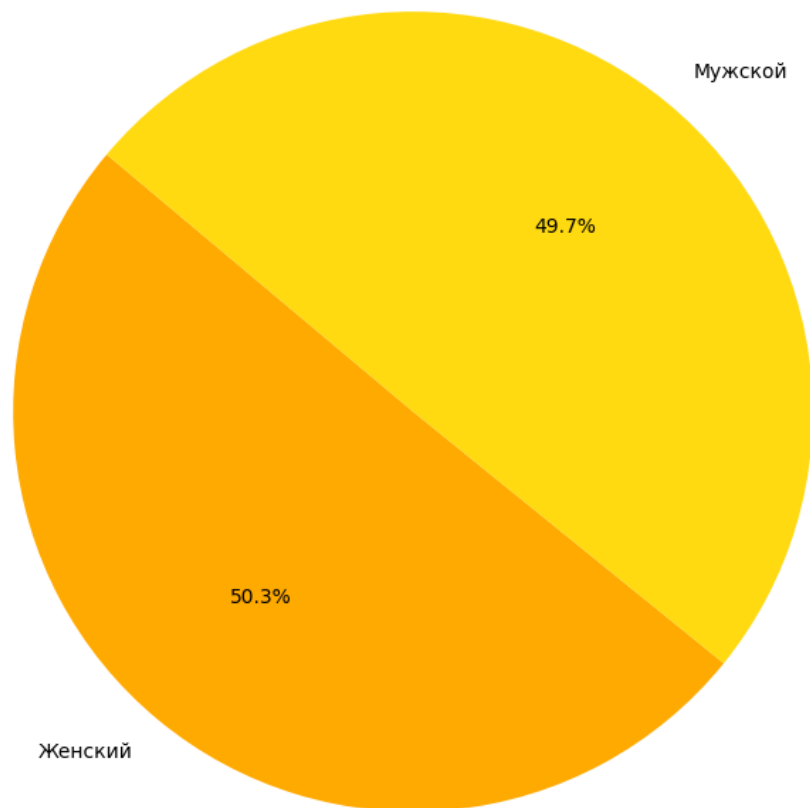


Медианный возраст и возраст средних 50% пользователей очень схожи для всех трёх типов подписки

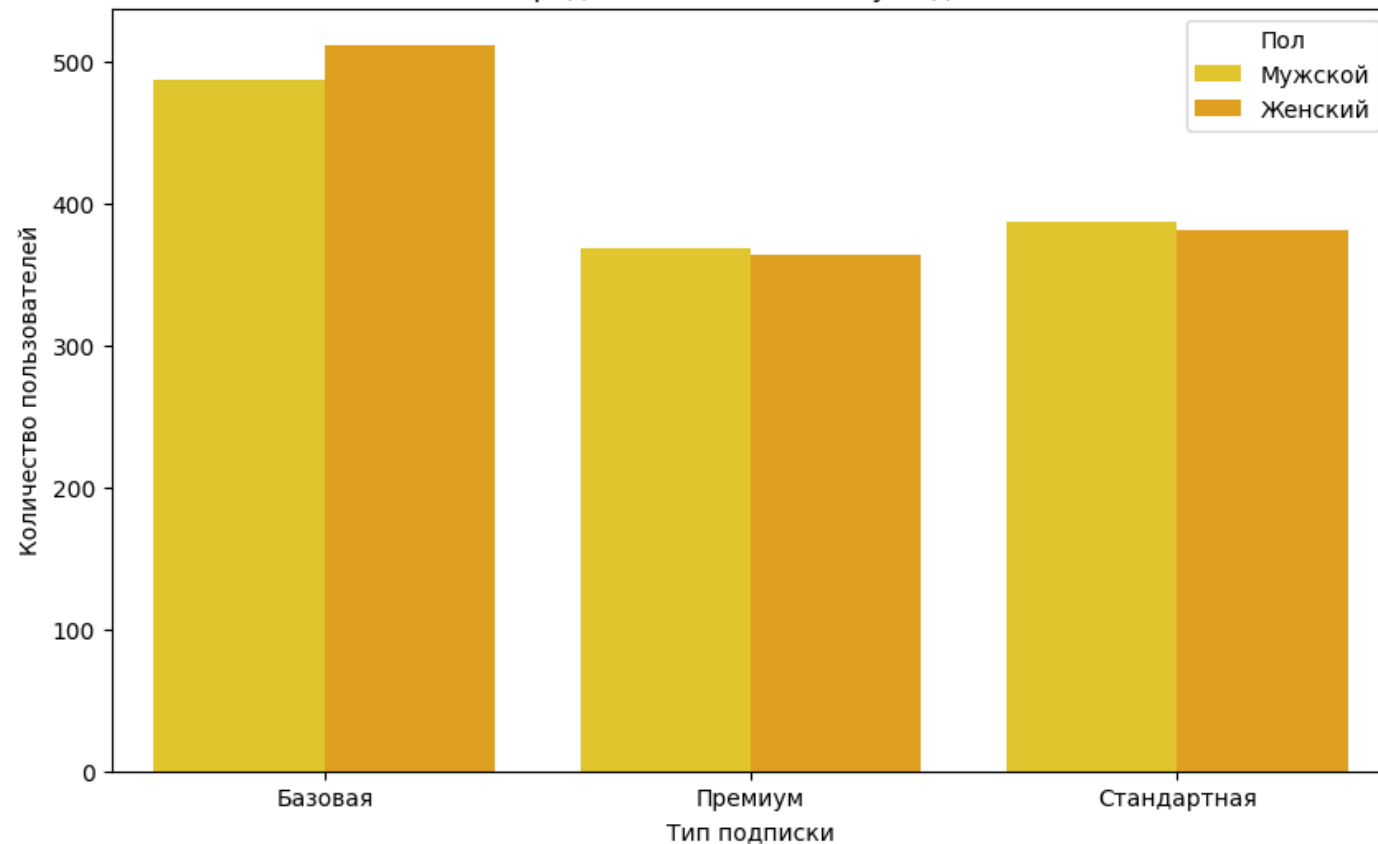


Распределение мужчин и женщин среди пользователей и по типам подписки примерно одинаковое

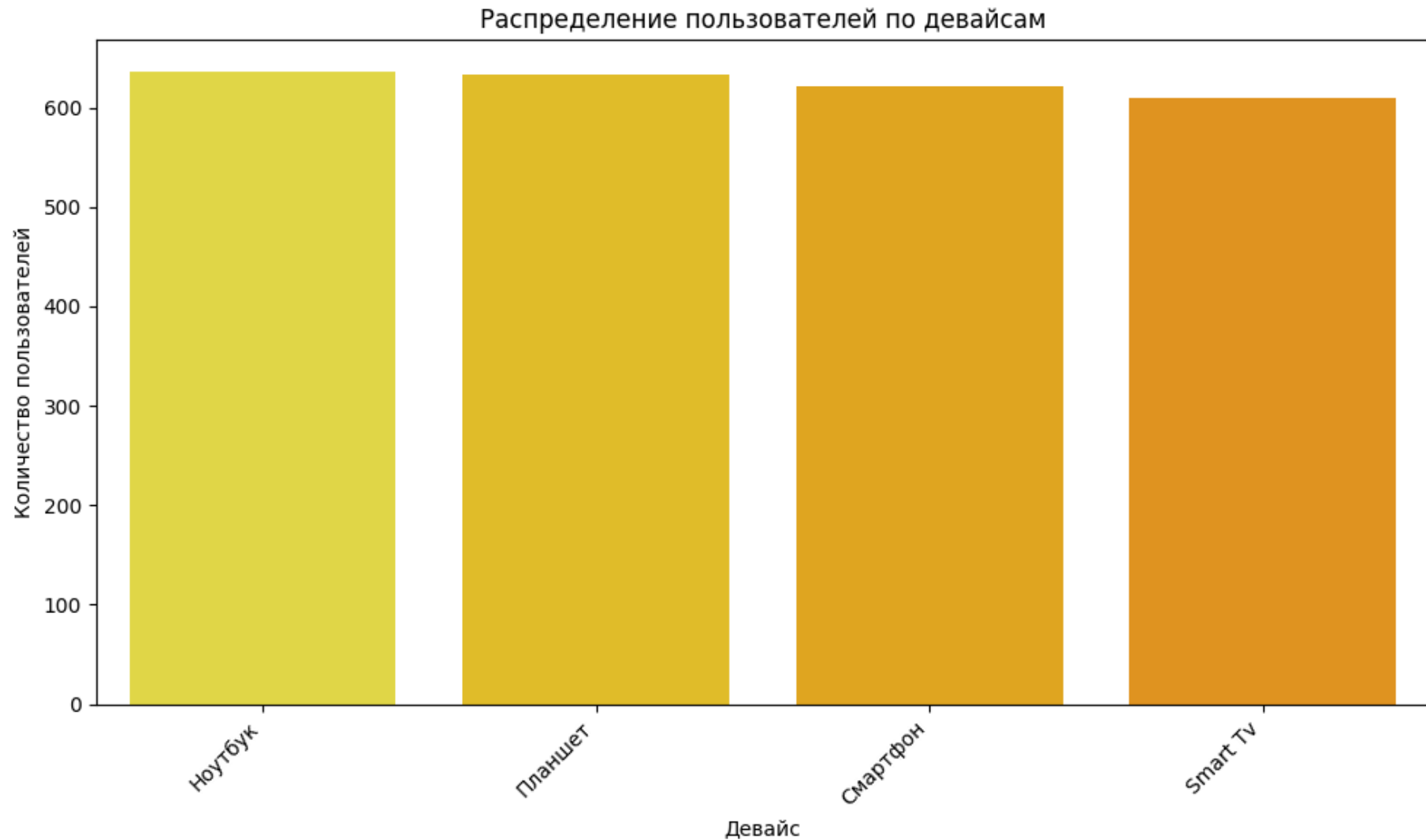
Распределение пользователей по полу (Круговая диаграмма)



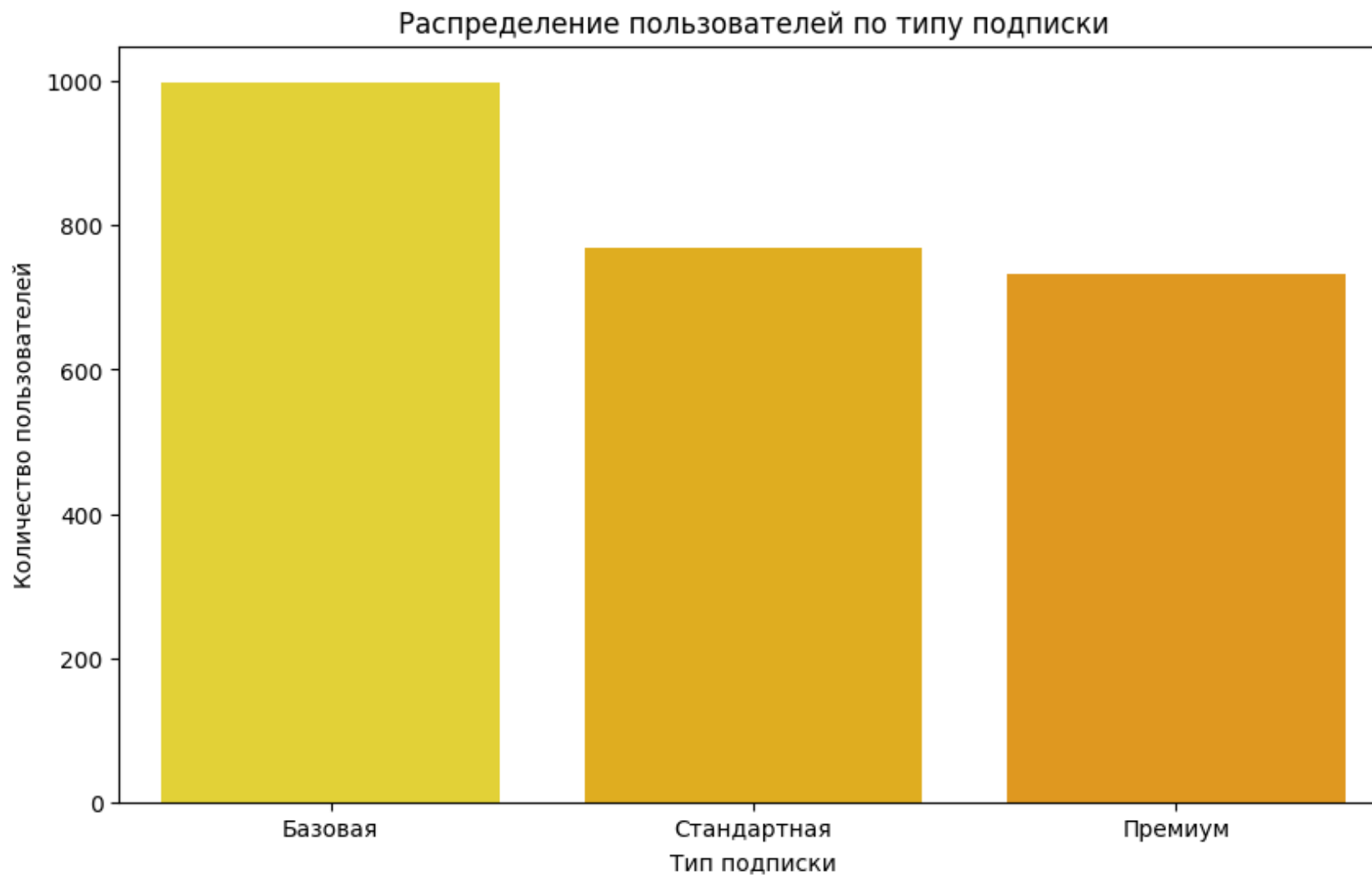
Распределение пола по типу подписки



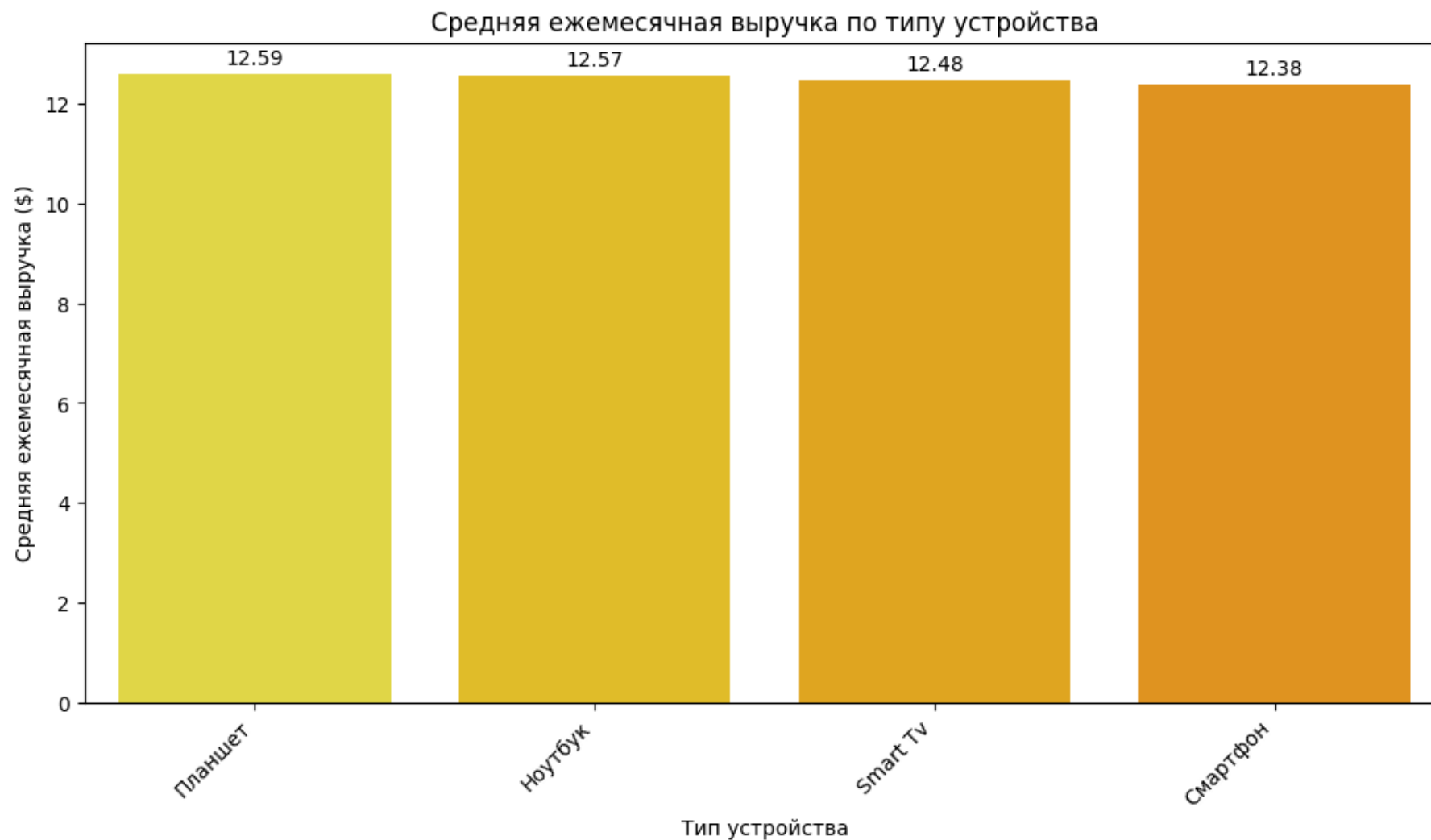
Число пользователей, использующих различные типы устройств распределено достаточно равномерно



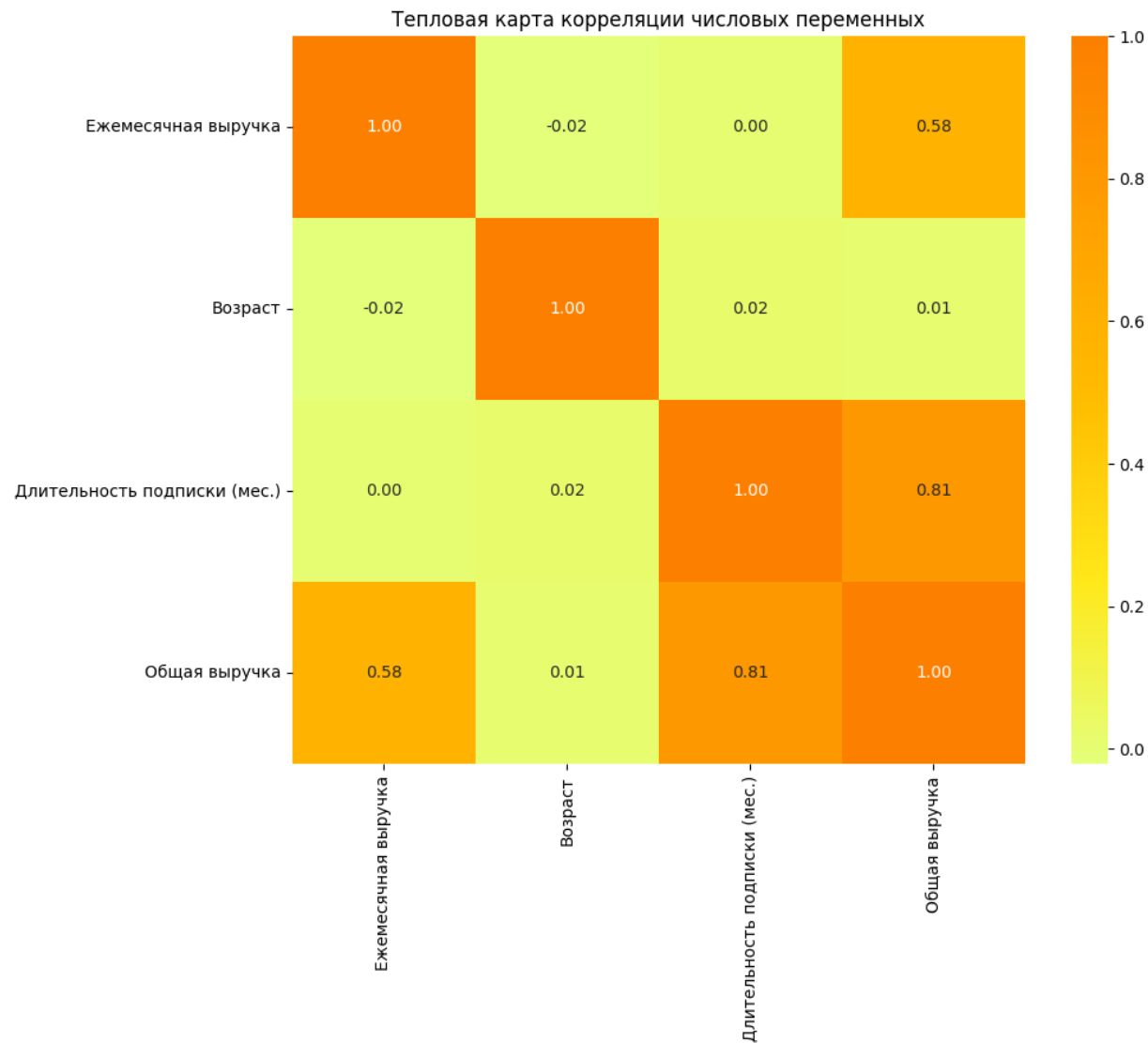
Наиболее популярным типом подписки является Базовая (около 40%), за ней следуют Стандартная (около 31%) и Премиум (около 29%)



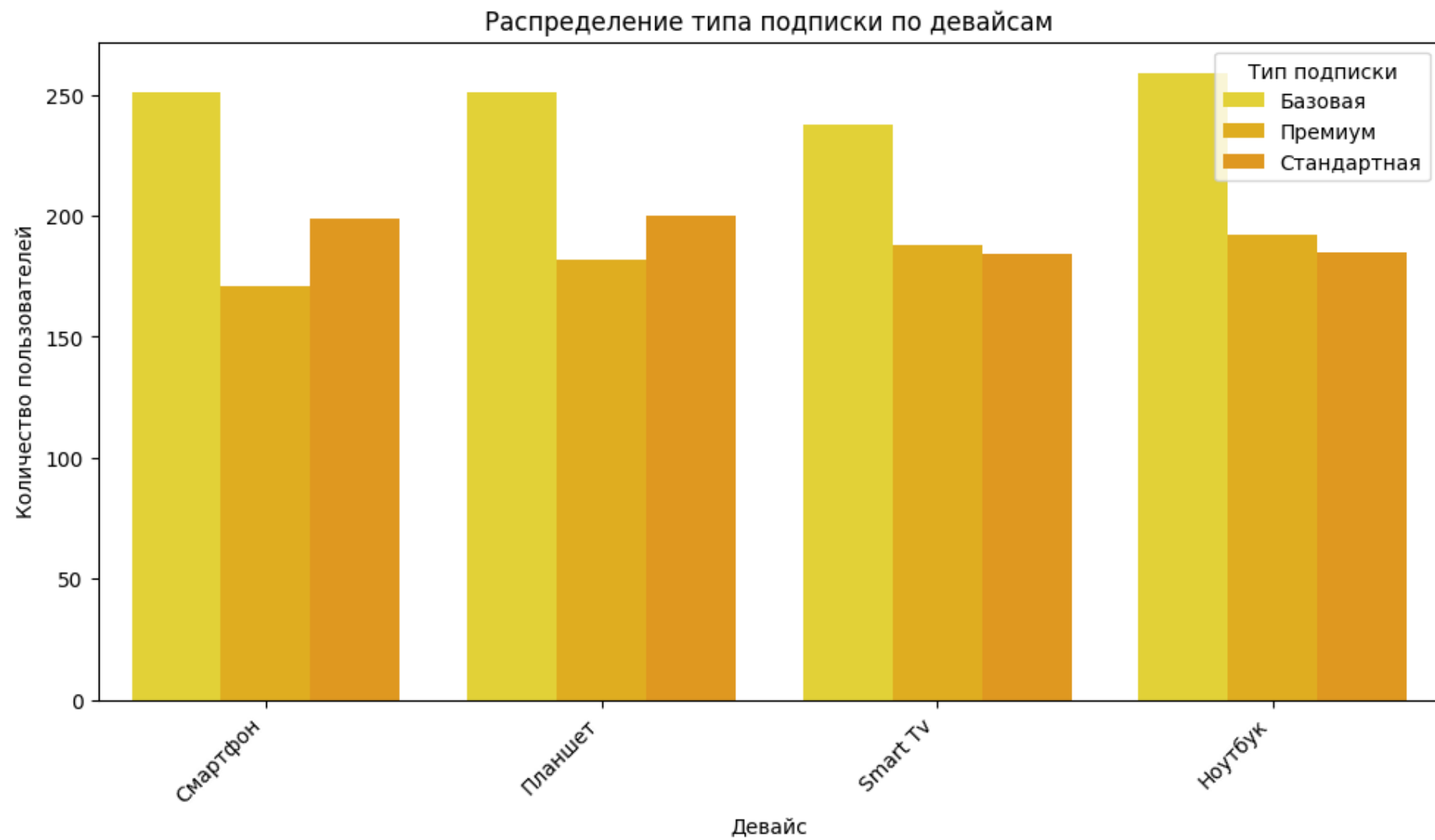
Различия в средней ежемесячной выручке между типам устройств минимальны



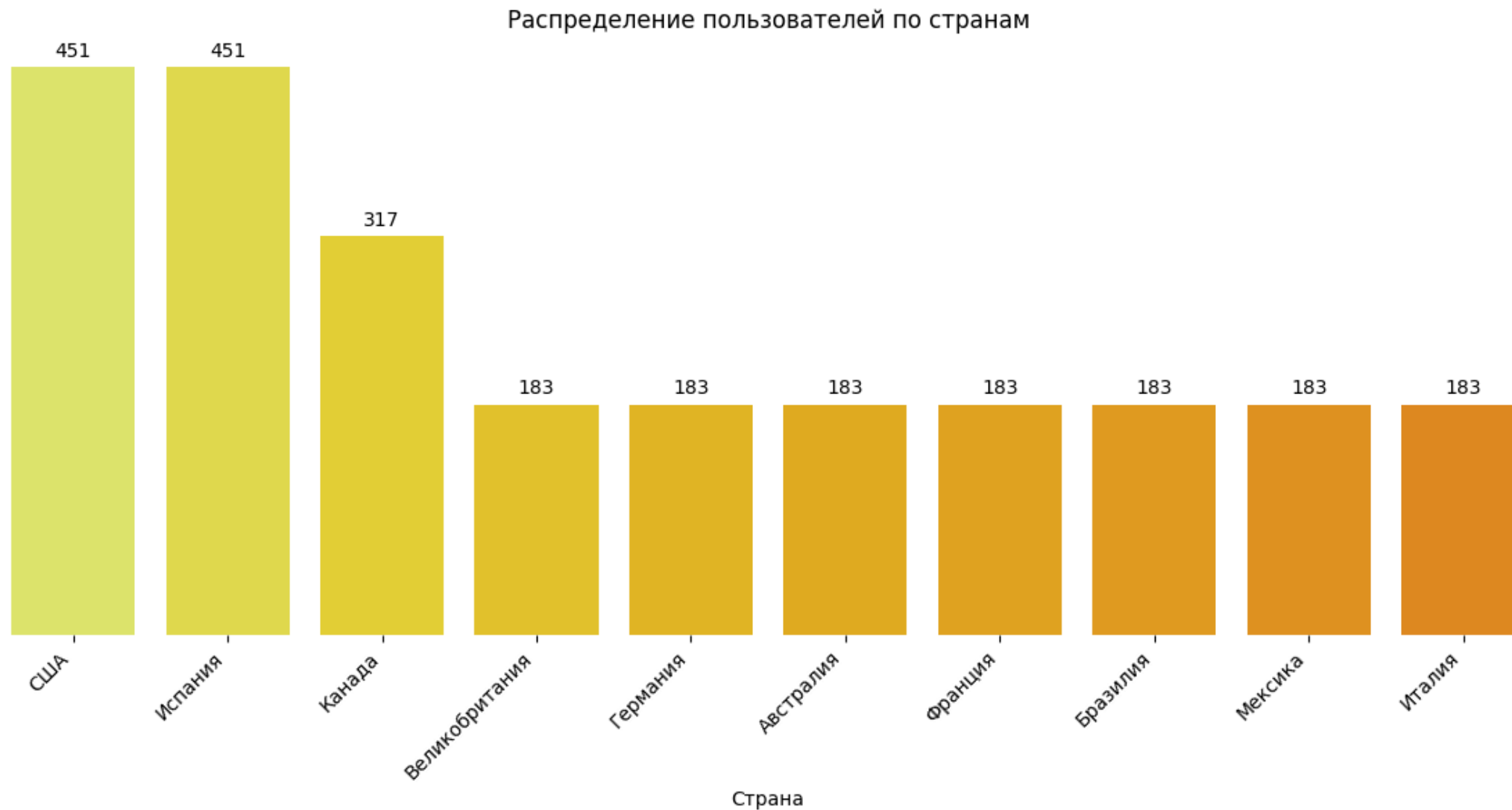
Есть положительная корреляция между "Общей выручкой" и "Длительностью подписки", а также между "Общей выручкой" и "Ежемесячной выручкой"



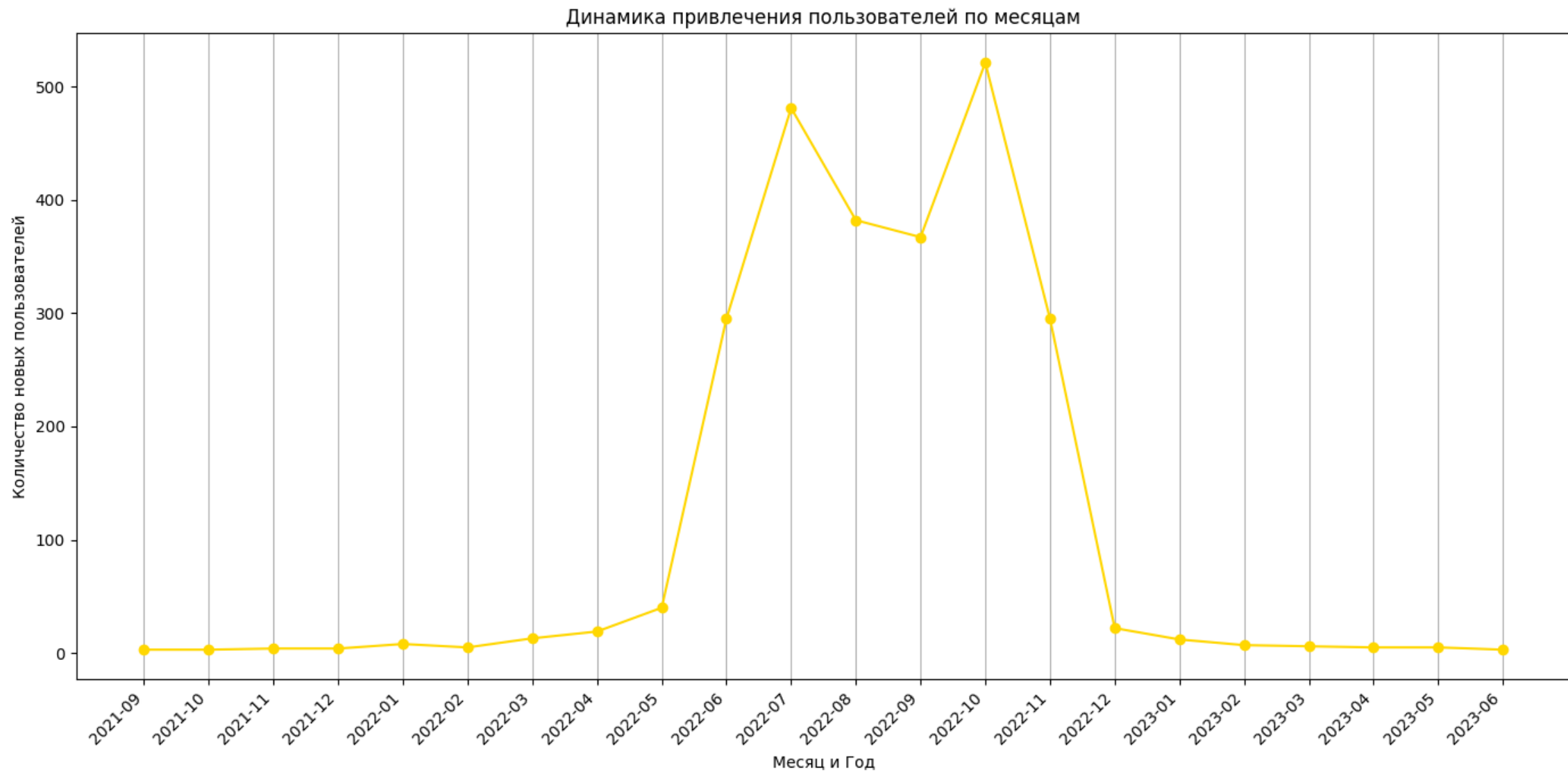
Распределение типов подписки схоже для разных устройств



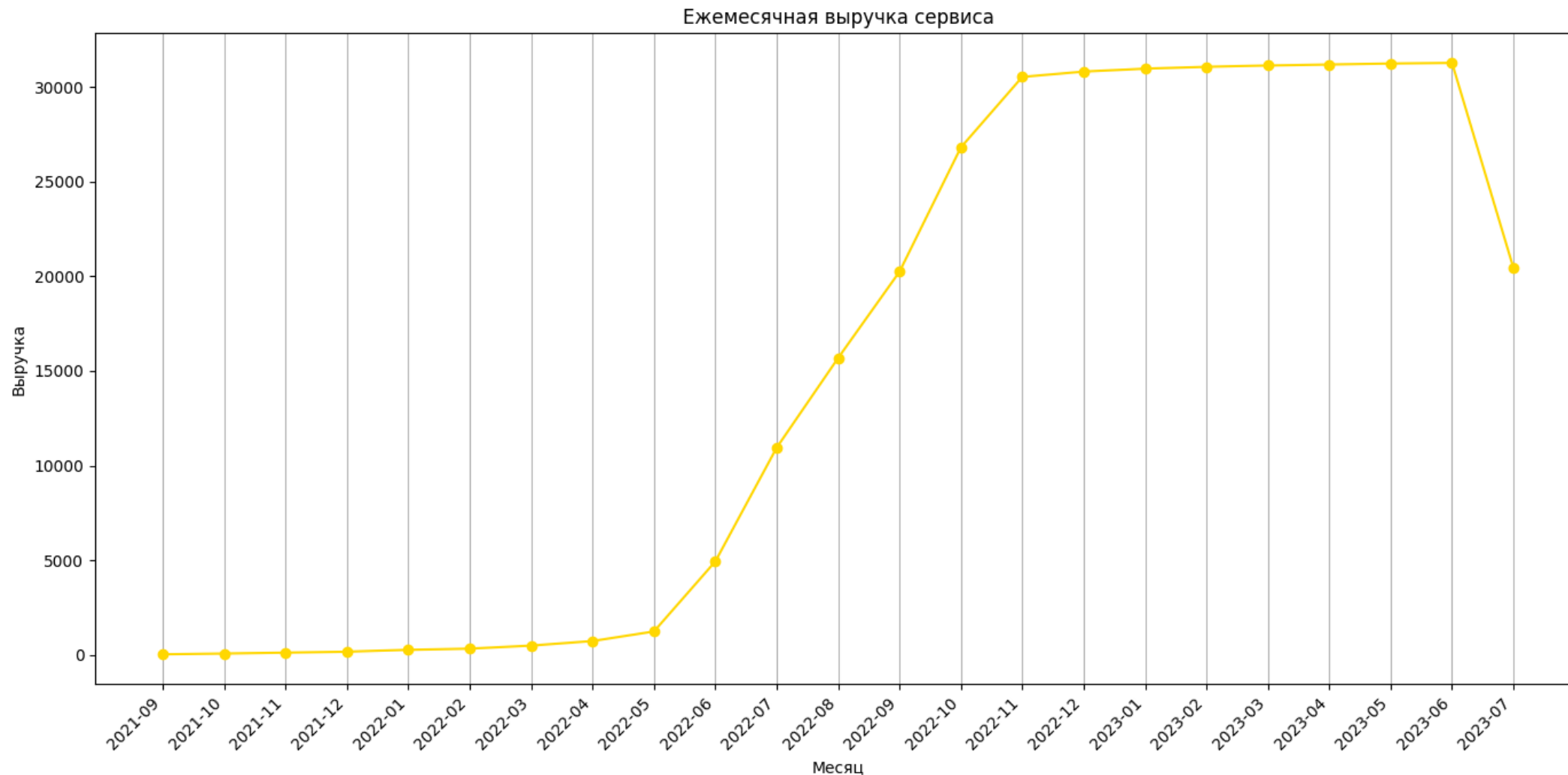
Наибольшее число пользователей находилось в США, Испании и Канаде



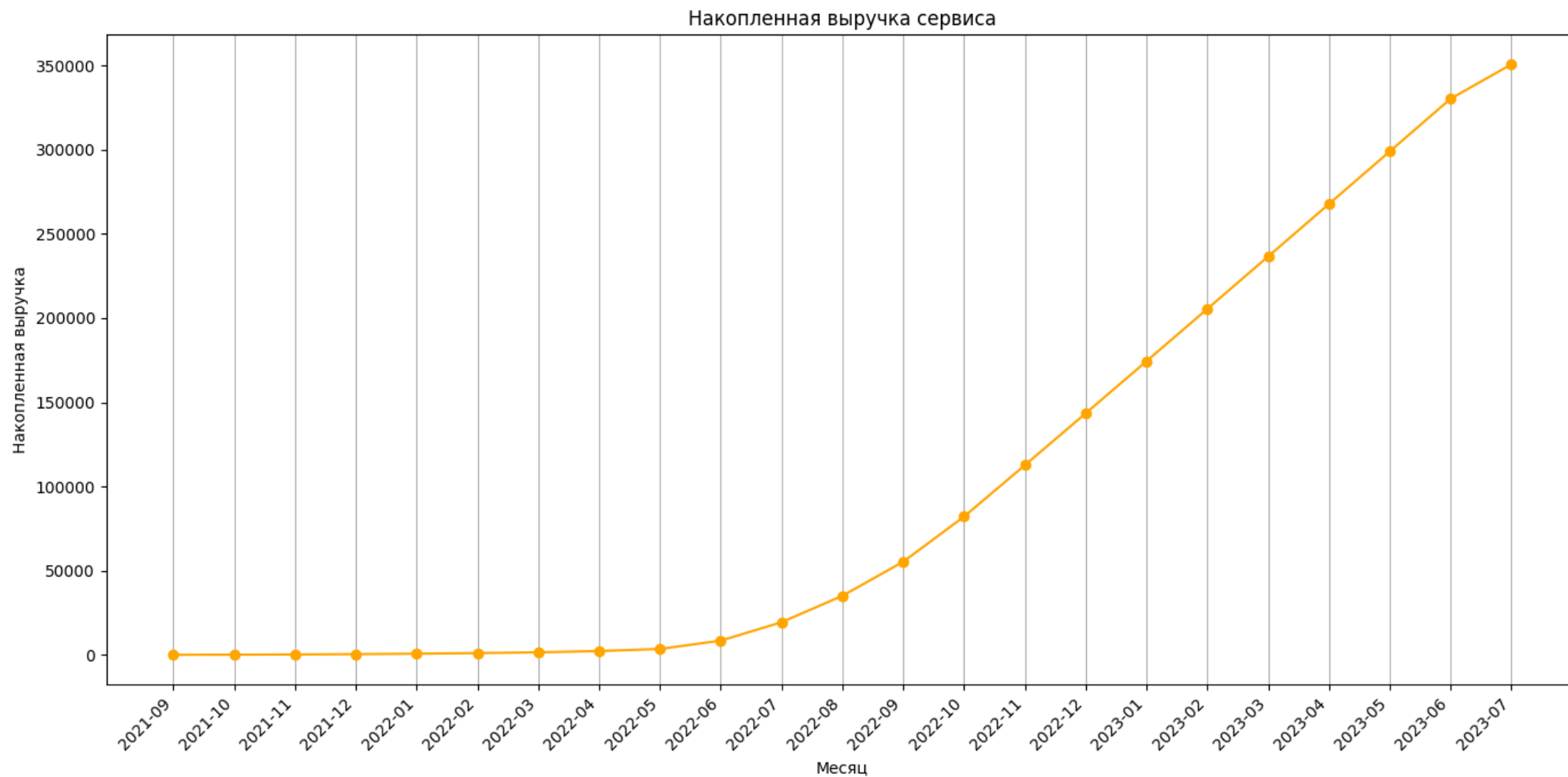
Во второй половине 2022 года наблюдается рост привлечения новых пользователей с пиками в июле и октябре



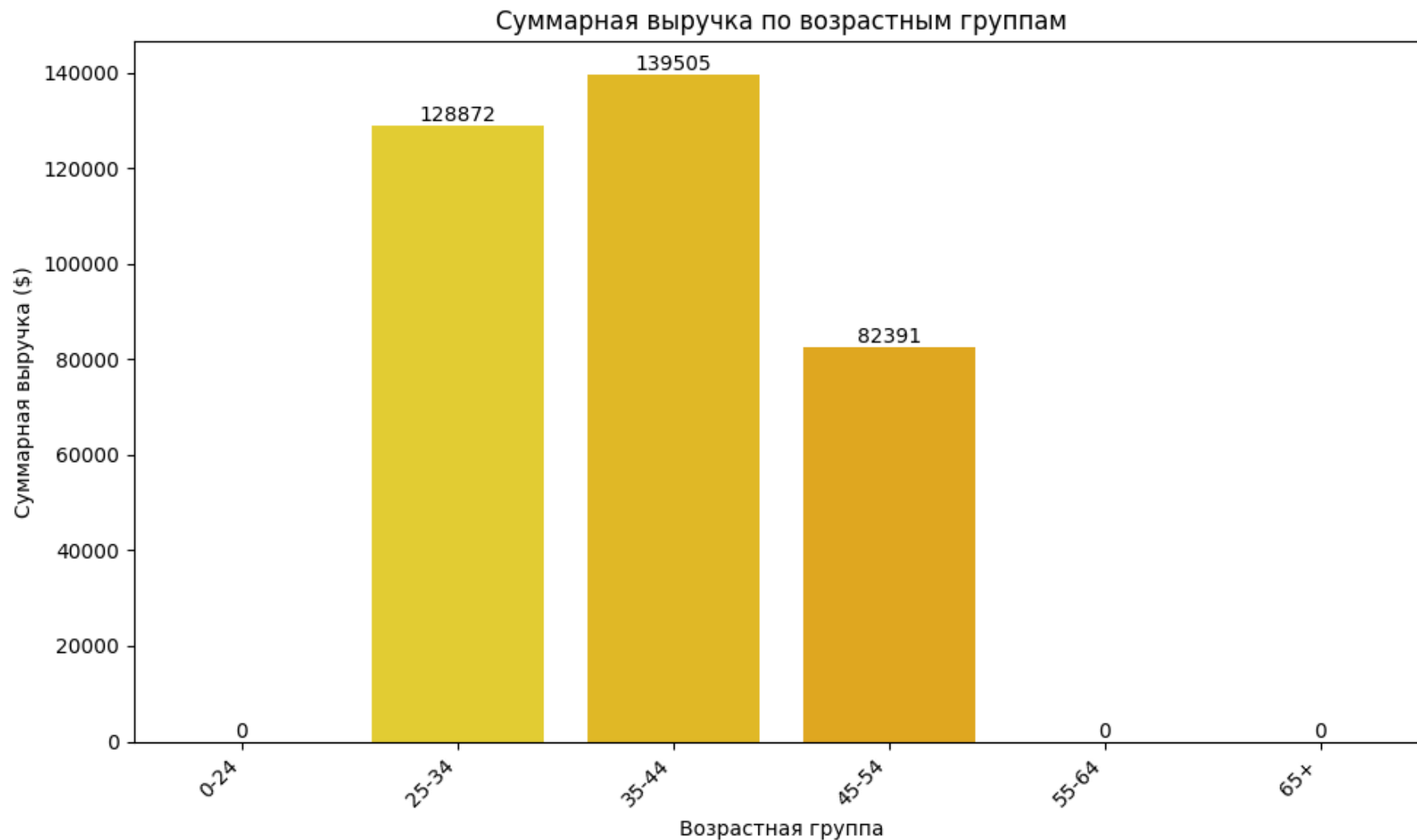
После длительного периода роста и стабилизации на высоком уровне (с ноября 2022 г. июнь 2023 г.) ежемесячная выручка существенно снизилась



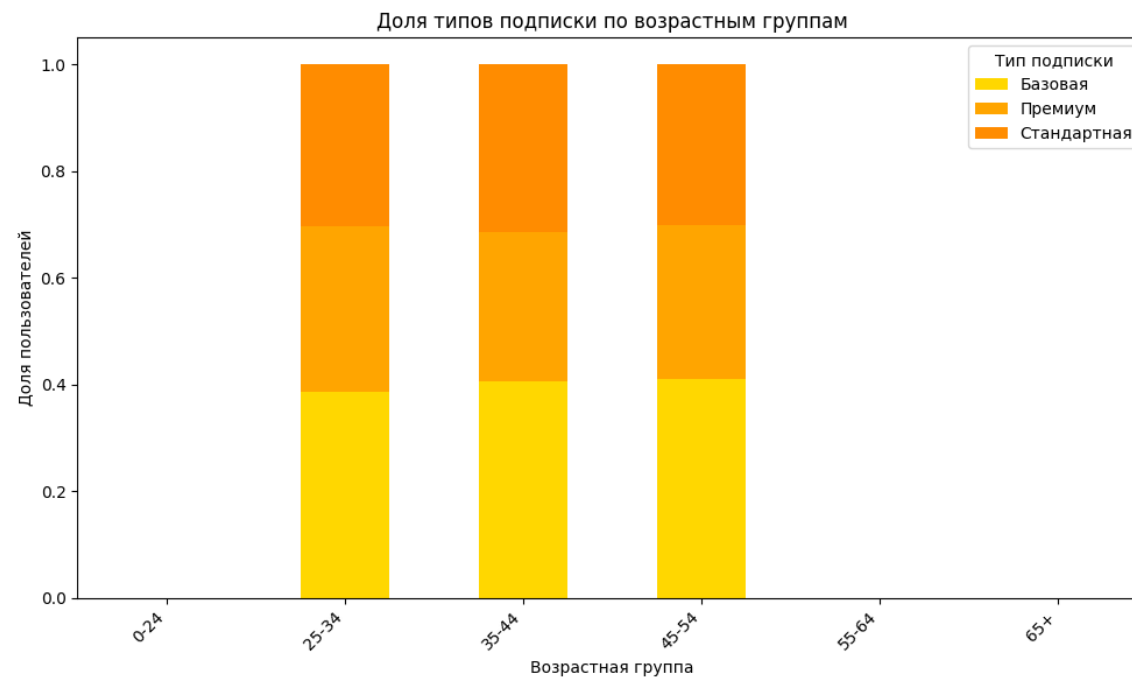
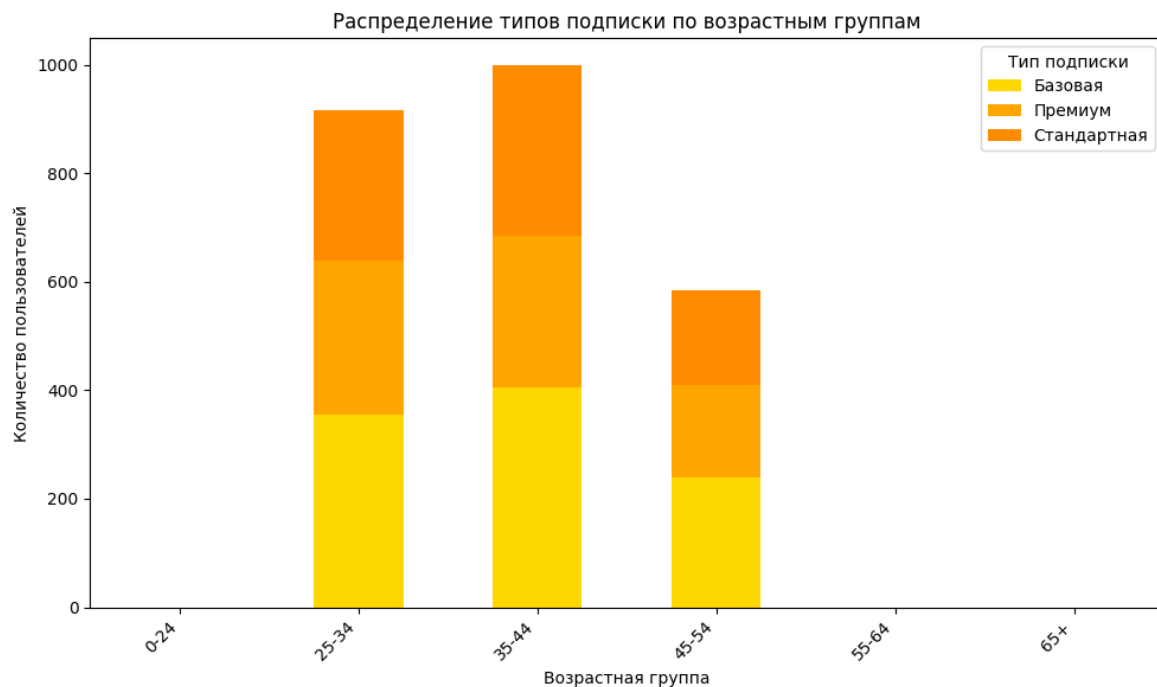
С июля 2022 года наблюдался более быстрый рост накопленной выручки.



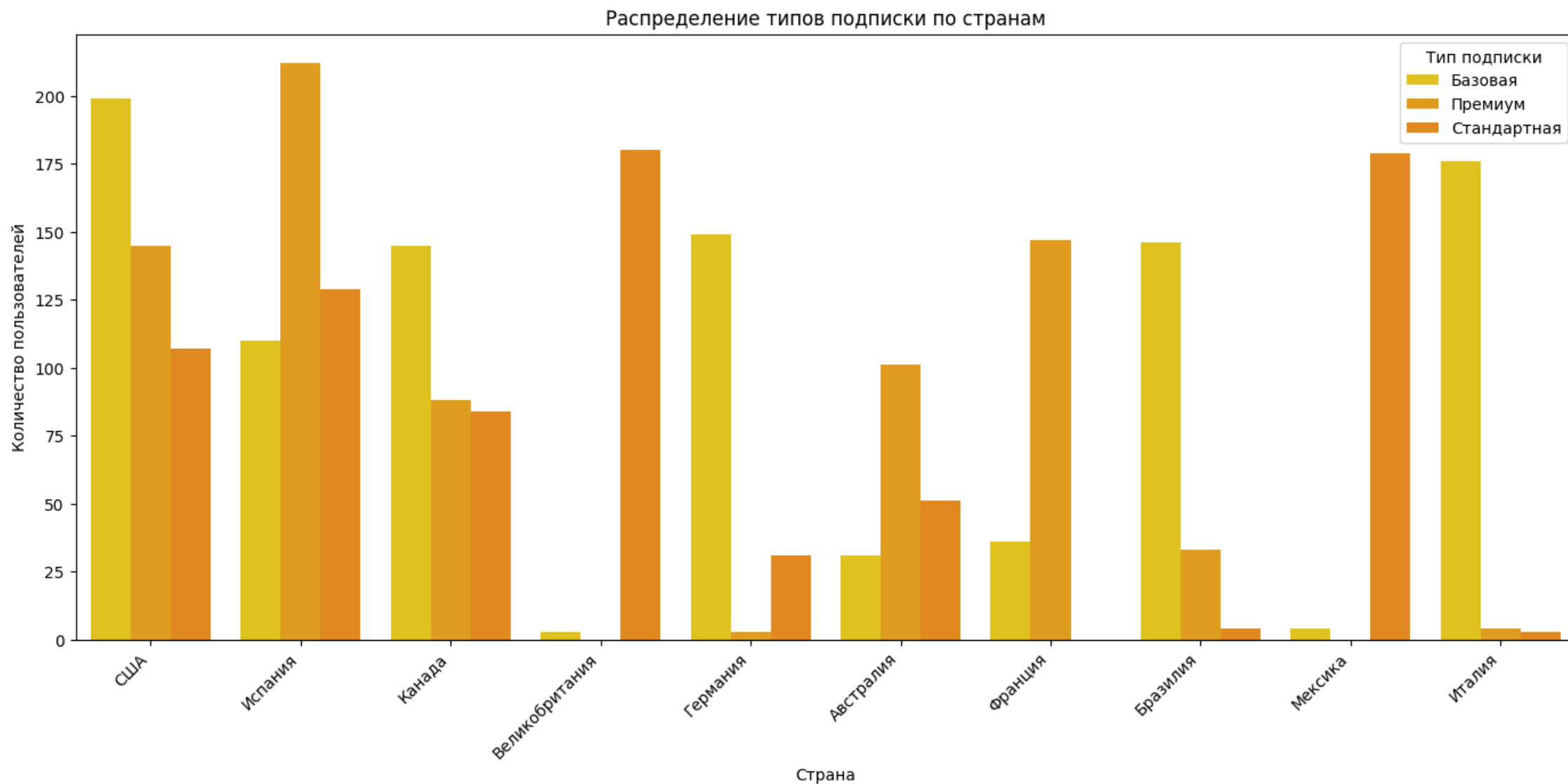
Самая платежеспособная группа: 35-44 года с общей выручкой 139 505 \$



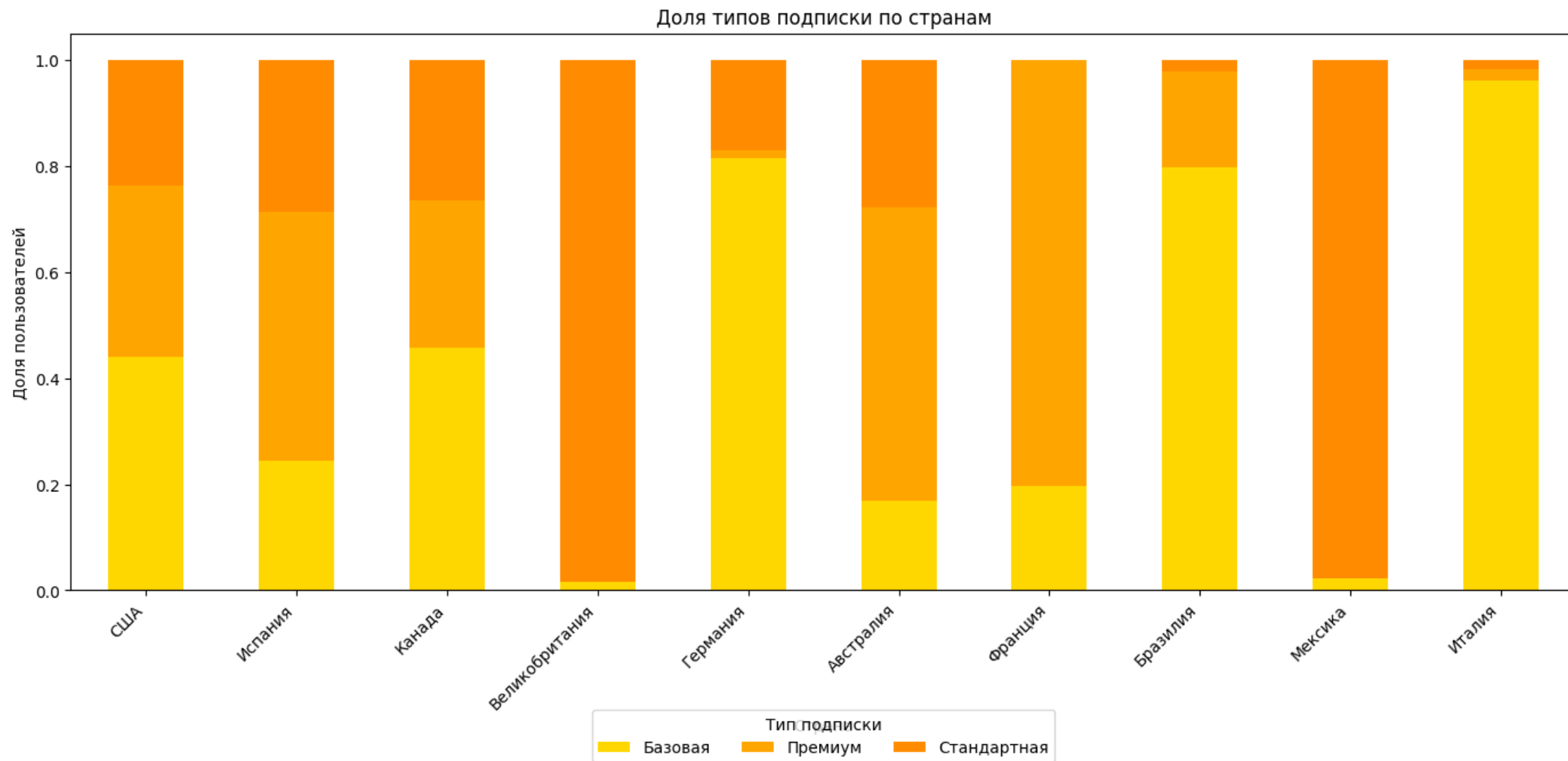
Распределение типов подписки достаточно схоже для возрастных групп 25-34, 35-44 и 45-54 лет, но доля премиум-подписки немного выше в группе 25-34 лет



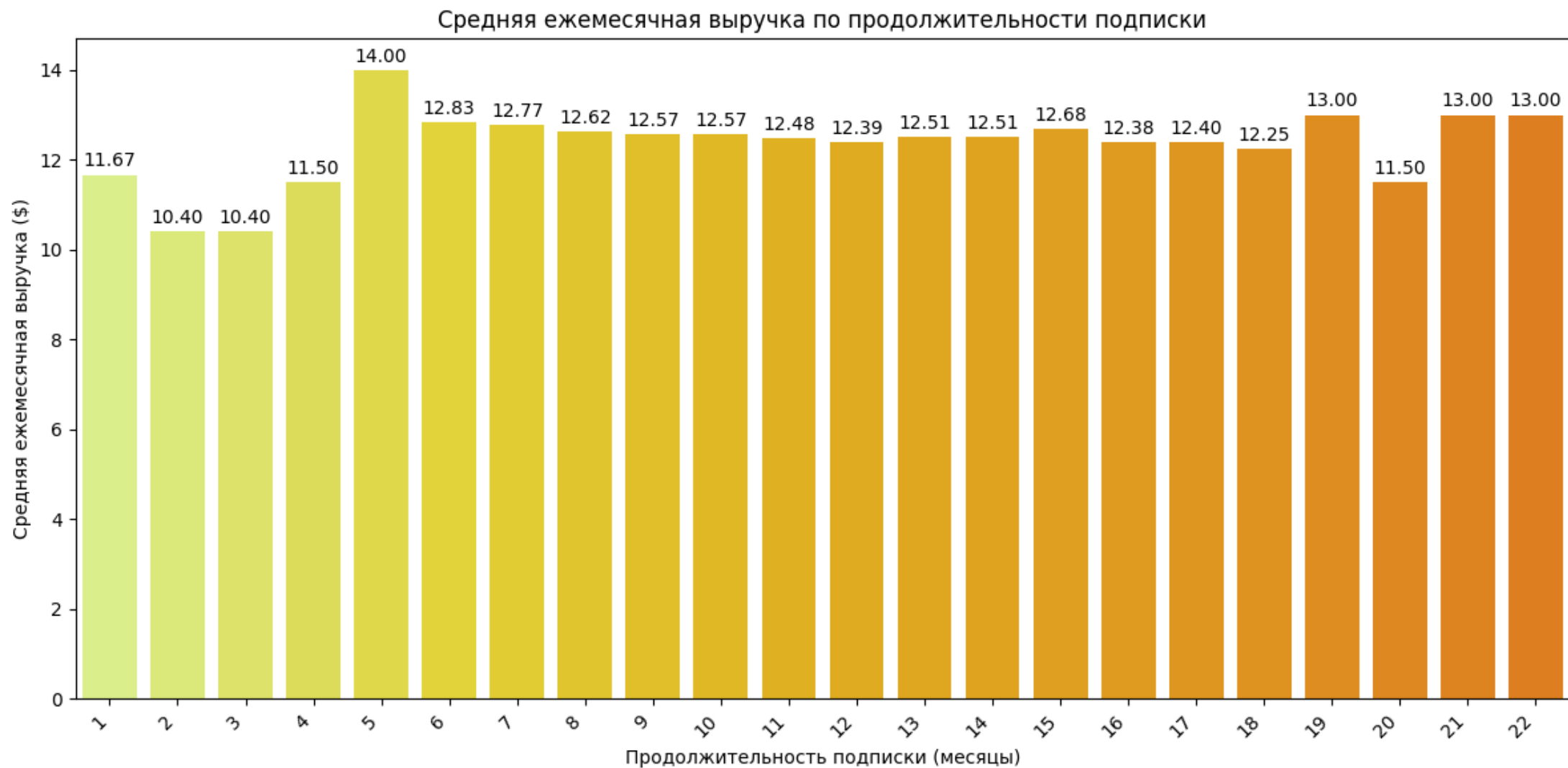
Распределение пользователей по странам неравномерное. Наибольшее число пользователей с премиум подпиской находится в Испании.



Распределение типов подписки значительно различается в зависимости от страны. Во Франции наибольшая доля подписки премиум



Нет явной возрастающей или убывающей тенденции в колебаниях выручки по продолжительности подписки



Основные инсайты по исследованию

Демография:

- Средний возраст пользователей: 39 лет (большинство в пределах 32-45 лет).
- Пол: Распределение равномерное, поведение схоже.

Подписки:

- Базовая — 40%, Стандартная — 31%, Премиум — 29%.
- Возраст и тип устройства не влияют на выбор подписки.

География:

- Основные рынки: США, Испания, Канада.
- Испания и Франция: выше доля Премиум-подписок.

Доходы и Рост:

- Наибольшая выручка: группа 35-44 лет (139,5K \$).
- Рост пользователей: пики в июле и октябре 2022.
- Выручка: снижение после июня 2023 года, темп роста накопленной выручки замедлился.

Рекомендации

1. Повышение выручки и апгрейдов:

- Целевые кампании для 35-44 лет: активно продвигать Премиум-подписки среди самой платежеспособной группы (35-44 года), акцентируя внимание на качестве, семейном просмотре и количестве устройств.
- Мотивирование к переходу с Базовой подписки на Стандартную и Премиум: разработать акции и персонализированные предложения для 40% пользователей с Базовой подпиской, демонстрируя ценность апгрейда.
- Расследование падения выручки: выявить причины снижения ежемесячной выручки после июня 2023 и разработать план по ее восстановлению.

2. Географическая стратегия:

- Капитализация успеха в Испании и Франции: изучить, что именно способствует высокой доле Премиум-подписок в этих странах, и применить успешные практики (маркетинг, контент, ценообразование) на других рынках, особенно в США и Канаде.
- Укрепление основных рынков: продолжить инвестиции в локализованный контент и маркетинг в США, Испании, Канаде.

3. Привлечение и удержание:

- Изучение пиков привлечения: проанализировать кампании и контент, которые привели к росту пользователей в июле и октябре 2022 года, для воспроизведения успеха.
- Фокус на удержание: учитывая замедление роста накопленной выручки, усилить программы по снижению оттока для всех сегментов.

4. Контент и персонализация:

- Контент для 32-45 лет: учитывая средний возраст пользователей, инвестировать в контент, который максимально релевантен этой ключевой демографической группе.

Спасибо за внимание!

NETFLIX