

*The final project
of the topic*

Revenue metrics

...

*Golt students
Napolskykh Tetiana*

Головна ідея проєкту

Проведення всебічного аналізу грошових надходжень компанії та моніторингу клієнтського попиту на її продукт шляхом обробки та візуалізації ключових продуктових метрик з метою прийняття замовником обґрунтованих рішень для оптимізації стратегій та підвищення прибутковості його бізнесу.

Термін виконання 20.05.24-03.06.24
Дата презентації результатів 04.06.24

Функціонал:

- Відображення загального доходу компанії та клієнтської поведінки за аналізований період
- Дашборди з візуалізацією розподілу надходжень та динамікою змін факторів залежних від поведінки користувачів
- Моніторинг ключових метрик:
 - ARPPU
 - MRR (Expansion MRR, Contraction MRR, MRR new users, MRR churned users),
 - Customer LifeTime (LT),
 - Customer LifeTime Value (LTV).
- Когортний аналіз та аналіз динаміки змін за різними періодами
- Можливість налаштування індивідуальних запитів шляхом фільтрації інформації

Стек використовуваних технологій:

- База даних PostgreSQL
- Інструмент управління базою даних DBEaver
- Мова написання запиту SQL
- Візуалізація даних в Tableau

language (All) age (All)

period month month (All)

Paid users: 383

MRR: 63 141

ARPPU: 164,9

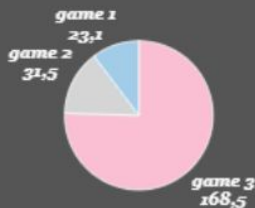
Tetiana
Napolskykh



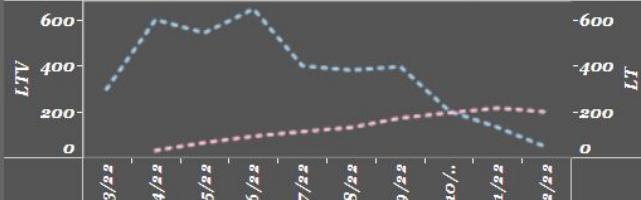
Difference of users



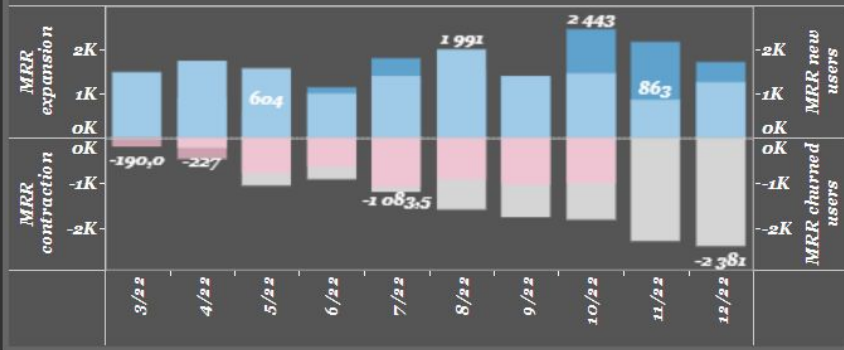
ARPPU costs by product



LTV and LT changes



Dynamics of MRR



Cohort Analysis Revenue

month_nu..	first_activity_month									
	bře	dub	kvě	čvn	čvc	srp	zář	říj	lis	pro
0	1 491	1 750	1 573	985	1 392	1 991	1 406	1 468	863	1 268
1	1 851	1 339	1 311	1 134	1 406	1 645	1 389	1 091	788	
2	1 427	1 152	1 637	845	1 180	1 289	1 466	1 043		
3	1 723	1 185	1 359	679	1 406	881	1 150			
4	1 443	733	1 259	687	1 202	934				
5	1 283	758	1 231	809	1 015					
6	995	680	1 129	697						
7	1 194	445	640							
8	540	322								
9	581									

MRR new users MRR churned MRR contracti MRR expansion

З аналізу візуалізації отриманих результатів видно що:

- *Кількість нових користувачів та повернення з відтоку мають тенденцію до зниження в останні місяці. Найбільше користувачів припинило користування у грудні 2022 року (189) Найбільше користувачів повернулося у грудні 2022 року (33).*
- *Дохід за продуктами значно варіюється, причому Гра 3 приносить найбільший дохід.*
- *Починаючи з червня 2022 року, показники LTV та LT починають знижуватися, що вказує на зменшення цінності та тривалості життя клієнтів. Найвищий показник LTV спостерігається у червні 2022 року. користувачі, які були активні у цей період, принесли максимальний дохід за весь період їхньої активності. У грудні 2022 року спостерігається найнижчий рівень LTV.*
- *Динаміка MRR показує як позитивні, так і негативні коливання, залежно від відтоків та приросту нових користувачів. Серпень демонструє значне збільшення MRR завдяки новим користувачам. У жовтні 2022 року спостерігається найбільший приріст MRR *exspention* від всіх активних користувачів користувачів (2443). З липня суттєве зниження MRR через відтік користувачів та зниження доходу. У грудні 2022 року втрати є найбільшими (-2381).*
- *Найвища когорта доходу від користувачів, які приєдналися у травні, досягається у третьому місяці після приєднання (1991). Найбільший початковий дохід спостерігається у серпні (1991), це пояснюється тим, що найбільше нових користувачів приєдналося у серпні 2022 року (50) Але дохід швидко знижується у наступні місяці. Загалом, дохід має тенденцію до зниження з часом для всіх когорт. Максимальні піки доходів для когорт зазвичай спостерігаються на 2-3 місяці після приєднання. У грудні 2022 року спостерігається найнижчий рівень LTV, що може свідчити про необхідність перегляду стратегії утримання та залучення клієнтів.*

Все це свідчить про необхідність перегляду стратегії утримання та залучення клієнтів.

Щиро вдячна моему ментору, Наталії Романів !

*За супровід мене протягом всього курсу ,
за вчасні та кваліфіковану допомогу в певних "тупікових" , для мене моментах ,
за її поради і "лайфхаки",*

*Окреме дякую за такі емоційні коментарі щодо моїх успіхів при написанні
домашніх робіт та підбадьорюючі слова.*

*Дякую команді GoIt за такий цінний вклад в мій особистий розвиток
та безцінний досвід. Обіцяю користуватися отриманими знаннями
на благо людству та на користь собі*