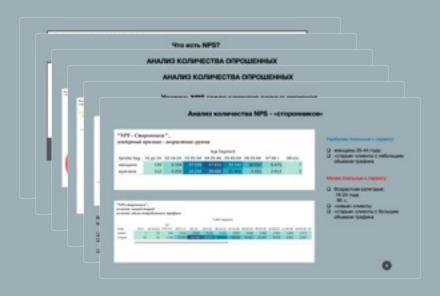
# АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО УРОВНЯ **NPS**, В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ПРИЗНАКОВ.

Дата исследования: сентябрь 2019 г

Царькова П., +7925-000-XX**-Y**Y

## Оглавление:



### ЗАКАЗЧИК ИССЛЕДОВАНИЯ:

БОЛЬШАЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ ОКАЗЫВАЕТ УСЛУГИ НА ТЕРРИТОРИИ ВСЕГО СНГ.

## ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ:

-ОПРЕДЕЛИТЬ ТЕКУЩИЙ УРОВЕНЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ, ИЛИ NPS (ОТ АНГЛ. NET PROMOTER SCORE), СРЕДИ КЛИЕНТОВ ИЗ РОССИИ.

### вопросы исследования:

- КАК РАСПРЕДЕЛЕНЫ УЧАСТНИКИ ОПРОСА: ПО ВОЗРАСТУ, ПОЛУ? КАКИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ БОЛЬШЕ: НОВЫХ ИЛИ СТАРЫХ?

- ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ИЗ КАКИХ ГОРОДОВ АКТИВНЕЕ УЧАСТВОВАЛИ В ОПРОСЕ? КАКИЕ ГРУППЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НАИБОЛЕЕ ЛОЯЛЬНЫ К СЕРВИСУ? КАКИЕ МЕНЕЕ?
- КАКОЙ ОБЩИЙ NPS СРЕДИ ВСЕХ ОПРОШЕННЫХ?
- КАК МОЖНО ОПИСАТЬ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ОТНОСЯТСЯ К ГРУППЕ СТОРОННИКОВ?

## ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ:

КОМПАНИЯ-ЗАКАЗЧИК ПРОВЕЛА NPS-ОПРОС. БАЗУ ДАННЫХ С РЕЗУЛЬТАТАМИ ОПРОСА ВЫГРУЗИЛИ В SQLITE.

## Что есть NPS?

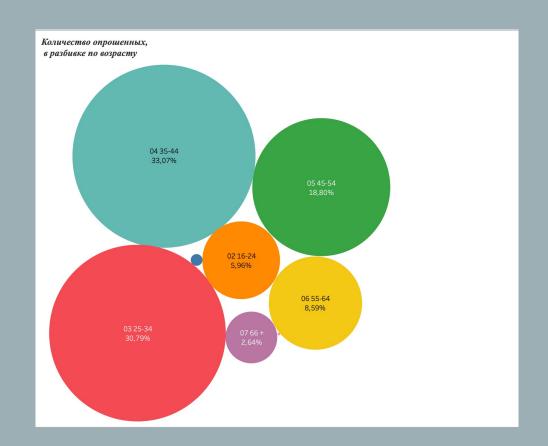


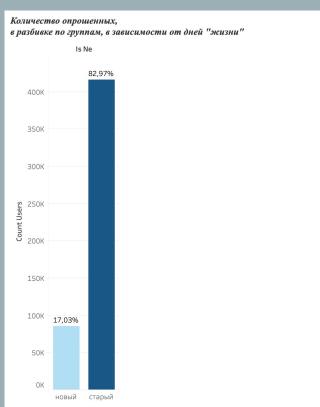
- □ Detractors (англ.) «критики»
- ☐ Passives (англ.) »нейтралы»
- ☐ Promoters (англ.) «сторонники»

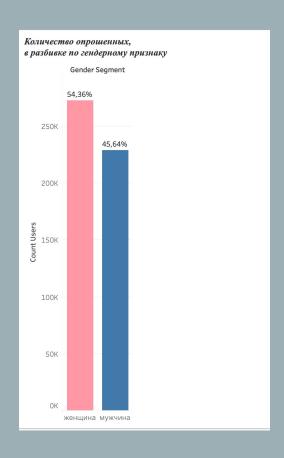


## АНАЛИЗ КОЛИЧЕСТВА ОПРОШЕННЫХ

Общее количество опрошенных = 501 192 чел.





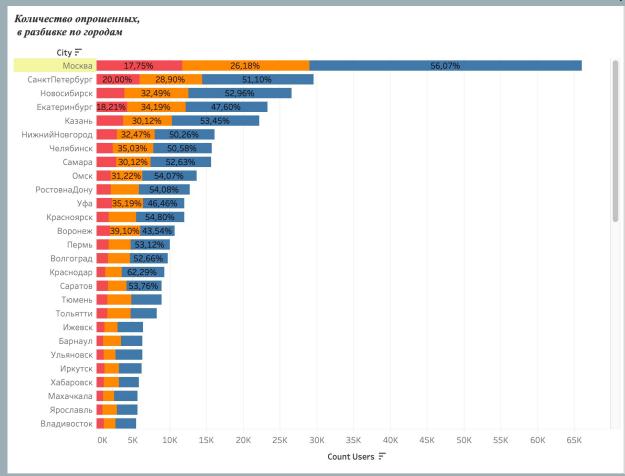


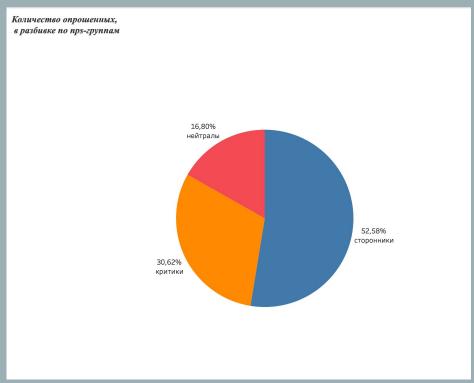
Среди опрошенных преобладают группы:

- □ возрастные категории: 25-34 лет и 35-44 лет;
- 🛾 «старые» клиенты (более 365 дней «жизни»);
- □ Женщины.

## АНАЛИЗ КОЛИЧЕСТВА ОПРОШЕННЫХ

Общее количество опрошенных = 501 192 чел.



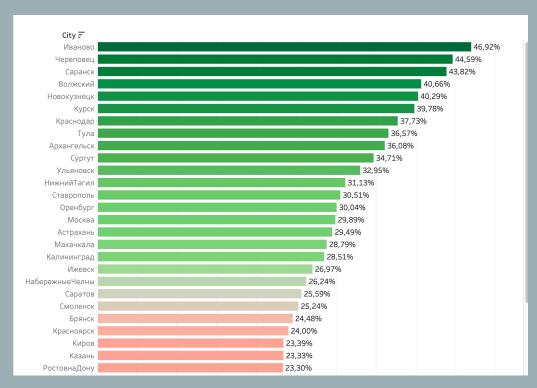


Топ-3 региона по кол-ву опрошенных:

- □ Москва
- Санкт-Петербург
- □ Новосибирск

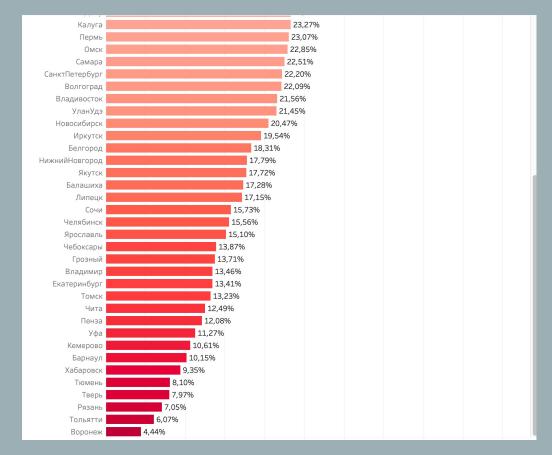
## Уровень NPS среди клиентов разных регионов

Общий уровень NPS = 21,97%



NPS среди клиентов Топ-3 региона по кол-ву опрошенных:

- Москва 29,89% (»хорошо»)
- □ Санкт-Петербург 22,2% (»хорошо»)
- □ Новосибирск 20,47%(«хорошо»)



## Анализ количества NPS - «сторонников»

## "NPS - Сторонники" , гендерный признак - возрастная группа

	Age Segment									
Gender Seg	01 до 16	02 16-24	03 25-34	04 35-44	05 45-54	06 55-64	07 66 +	08 n/a		
женщина	139	6 194	37 039	47 815	33 142	18 592	6 475	7		
мужчина	112	6 256	34 234	39 486	21 902	9 331	2813	3		

Ago Sogment

"NPS-сторонники", сегмент: новый/старый сегмент: объем потребляемого трафика													
	Traffic Segment												
			02										
Is Ne	010	01 0-0.01	0.01-0.1	03 0.1-1	04 1-5	05 5-10	06 10-15	07 15-20	08 20-25	09 25-30	10 30-35	11 35-40	12 40-45 13
новый	7	22	233	2 610	9 557	8 152	6 032	4 657	3 806	2 962	2 454	1 904	1 573
старый	19	41	1 138	12 763	50 148	36 977	24 934	18 213	13 967	10 781	8 478	6 661	5 267

## Наиболее лояльные к сервису:

- □ женщины 35-44 года;
- «старые» клиенты с небольшим объемом трафика

#### Менее лояльные к сервису:

- □ Возрастная категория:
  - 16-24 года 66 +;
- □ «новые» клиенты
- «старые» клиенты с большим объемом трафика

#### ВЫВОДЫ ПО ИССЛЕДОВАНИЮ:

- ОБЩИЙ УРОВЕНЬ NPS 21,97% (ХОРОШО);
- NPS СРЕДИ КЛИЕНТОВ РОССИИ ВАРЬИРУЕТСЯ ОТ 4,44% ДО 46,92% ЭТО НЕПЛОХО, НО В РЕГИОНАХ ТРЕБУЕТСЯ ПРОВЕДЕНИЕ РАБОТЫ ПО УДЕРЖАНИЮ И ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ;
- ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАЛО:

#### НАИБОЛЕЕ ЛОЯЛЬНЫЕ К СЕРВИСУ:

- ЖЕНЩИНЫ 35-44 ГОДА;
- «СТАРЫЕ» КЛИЕНТЫ С НЕБОЛЬШИМ ОБЪЕМОМ ТРАФИКА

#### MEHEE ЛОЯЛЬНЫЕ К СЕРВИСУ (\*\*):

- ВОЗРАСТНАЯ КАТЕГОРИЯ: 16-24 ГОДА
  - 66 +;
- «НОВЫЕ» КЛИЕНТЫ
- «СТАРЫЕ» КЛИЕНТЫ С БОЛЬШИМ ОБЪЕМОМ ТРАФИКА

#### РЕКОМЕНДАЦИИ:

- 1. ПО ЭТИМ КЛИЕНТАМ (\*\*) НЕОБХОДИМО РАЗРАБОТАТЬ ПРОГРАММУ ЛОЯЛЬНОСТИ ДЛЯ КАЖДОЙ ГРУППЫ;
- 2. СФОРМИРОВАТЬ МЕРОПРИЯТИЯ:
  - КОММЕРЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА ПО УДЕРЖАНИЮ КЛИЕНТОВ: СКИДКИ, ПОДАРКИ, СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ;
  - ТЕХНЕКООРГАНИЗАЦИОННОГО ХАРАКТЕРА:АНАЛИЗ ОБРАЩЕНИЙ И ЖАЛОБ НА КАЧЕСТВО УСЛУГ И КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ.
- ССЫЛКА НА ДАШБОРД:

HTTPS://PUBLIC.TABLEAU.COM/APP/PROFILE/POLINA8799/VIZ/MYFIRSTDASHBOARD1\_16333793917030/DASHBOARD2?
PUBLISH=YES