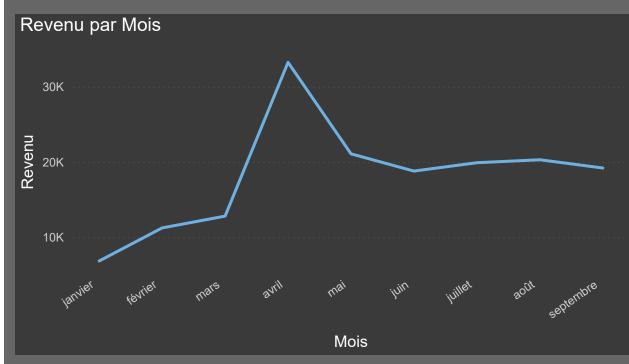
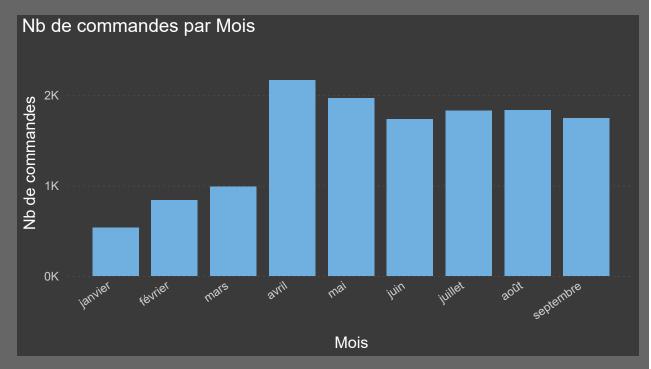


163,44K
Revenu total - Streaming

Editeur	Revenu ▼
Netflix, Inc.	89 259,38
Disney	48 688,11
GROUPE CANAL+	25 490,32
Total	163 437,81

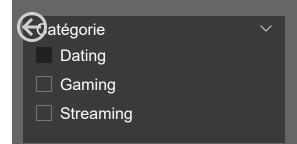






Les chiffres montrent une **forte augmentation des revenus et des abonnements** dès le début du confinement en avril, notamment grâce au lancement de **Disney+** et à la demande accrue pour des contenus diversifiés pendant le début du confinement. Bien que les revenus aient diminué après avril, ils restent **significativement plus élevés** qu'avant le confinement. La grande majorité des achats en streaming sont des abonnements

• Étant donné l'augmentation des abonnements en streaming pendant le confinement, il peut être important de capitaliser sur ces nouveaux abonnés en mettant un accent sur la fidélisation des abonnés. Il peut être judicieux de continuer à proposer des offres d'essai attractives personnalisés ou des prix compétitifs pour garder un maximum de nouveaux abonnés même après le confinement

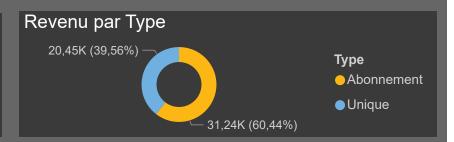


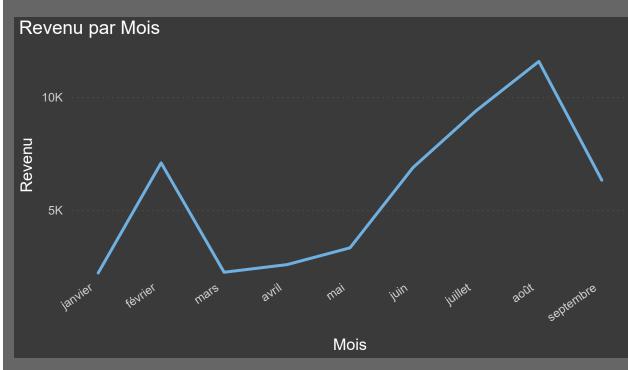
51,68K
Revenu total - Dating

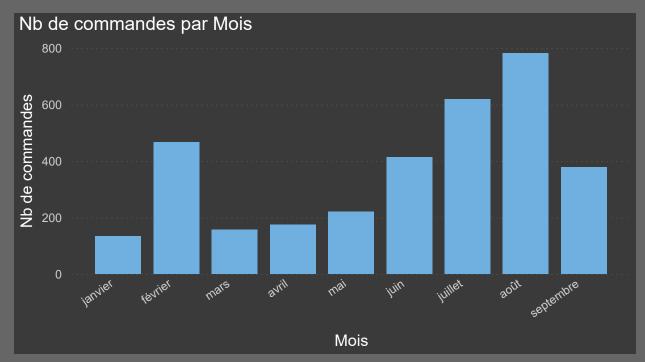
Editeur Revenu

Tinder Inc. 51 681,99

Total 51 681,99

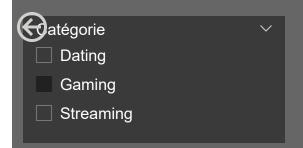






Les chiffres montrent une tendance intéressante dans la catégorie **dating**. Il y a eu une forte hausse des commandes et des revenus pendant le mois de février, probablement en raison de la Saint-Valentin Cependant, une baisse a été observée au début du confinement. Néanmoins, après la fin du confinement en mai-juin, le nombre de commandes et les revenus ont explosé.

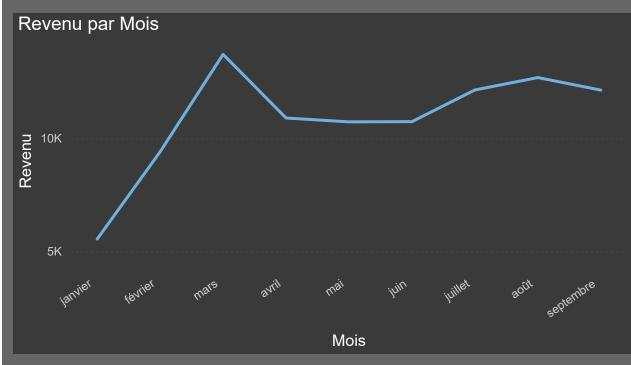
• Avec la hausse après le confinement, il peut être intéressant de capitaliser sur l'engouement pour proposer des abonnements ou des offres spéciales qui incitent les utilisateurs à s'inscrire pour un engagement à plus long terme, tout en leur offrant des avantages supplémentaires.

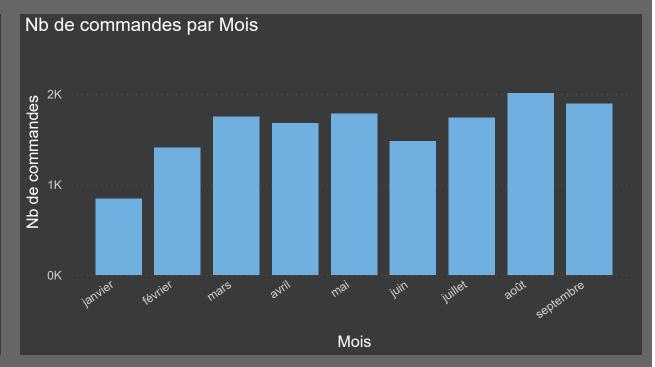


98,02K
Revenu total - Gaming

Editeur	Revenu
Supercell	82 596,26
King	8 270,87
Playrix	7 150,80
Total	98 017,93







Le gaming a maintenu un engagement fort et soutenu avant, pendant et après la fin du confinement. 100 % des revenus proviennent d'achats uniques (expliqué par le fait que les achats comme les battle pass ne sont traçables, certains consommateurs les achètent de façon unique et d'autres de façon continue)