



АНАЛИЗ ЮНИТ- ЭКОНОМИКИ МАРКЕТПЛЕЙСА MARKETPRO

ВЫПОЛНИЛА ОСТАНИНА ЮЛИАНА
В РАМКАХ КУРСА АНАЛИЗА ДАННЫХ



ВВЕДЕНИЕ

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ: ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ
ЮНИТ-ЭКОНОМИКИ МАРКЕТПЛЕЙСА

МЕТОДОЛОГИЯ: АНАЛИЗ КЛЮЧЕВЫХ МЕТРИК, МОДЕЛИРОВАНИЕ,
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ



ОСНОВНЫЕ МЕТРИКИ ПЛАТФОРМЫ

СРЕДНИЙ ЧЕК: 2009.67 РУБЛЕЙ

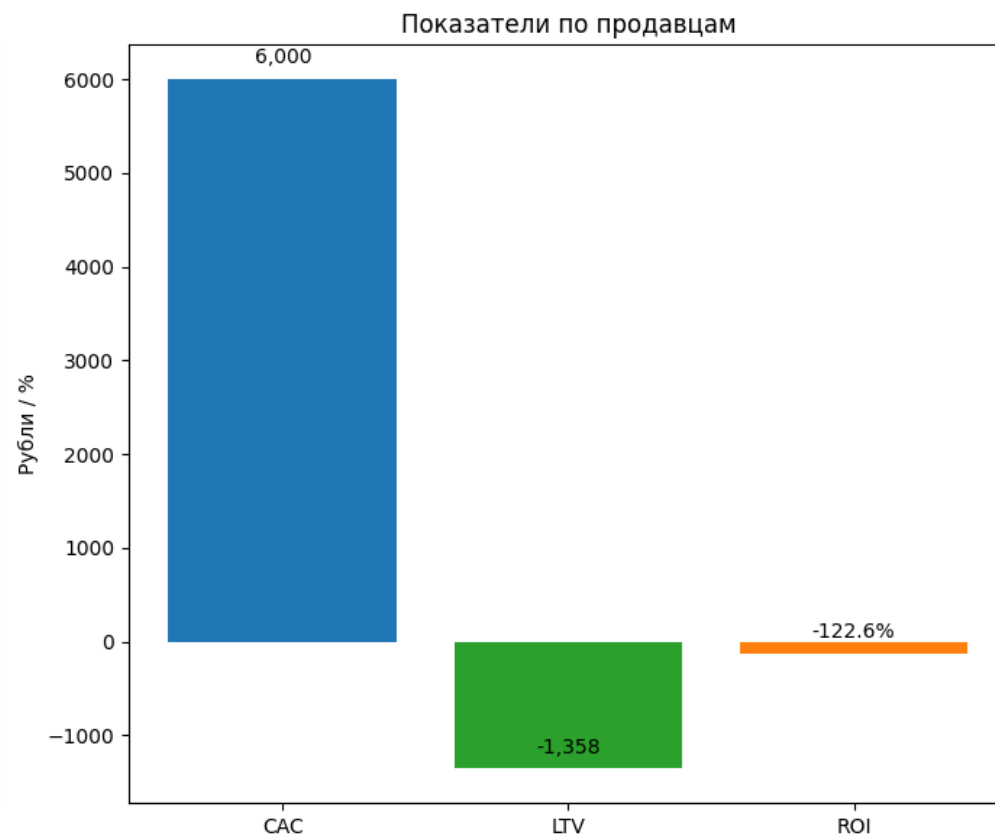
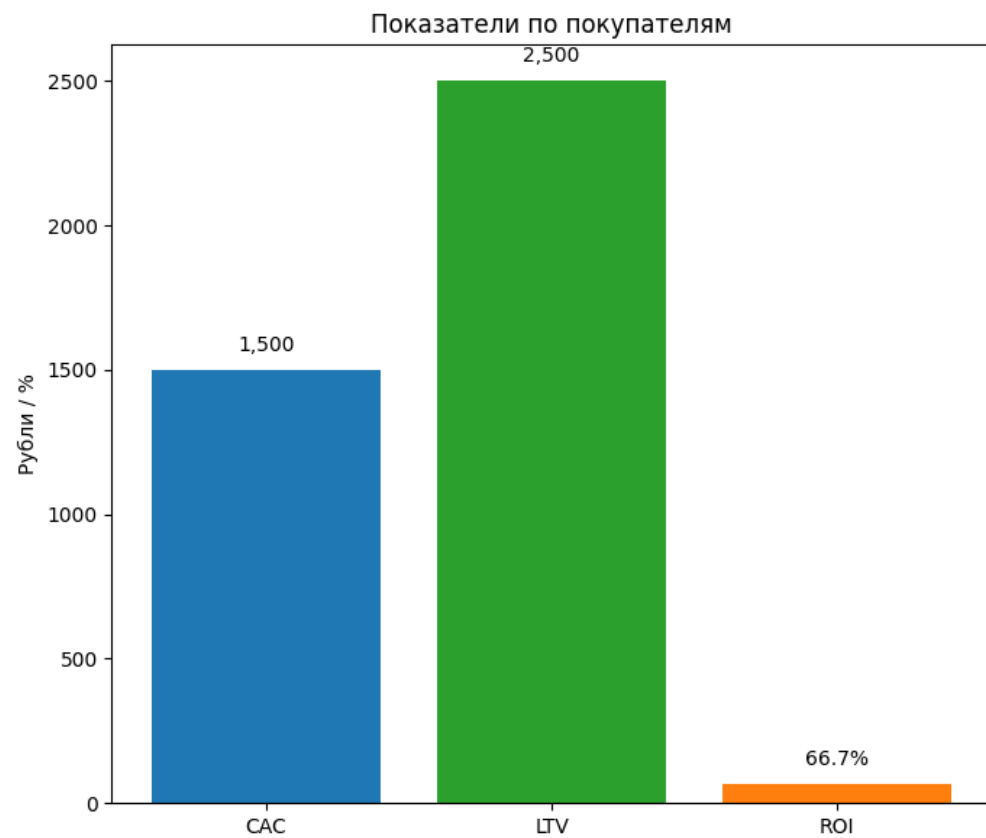
СРЕДНЯЯ КОМИССИЯ: 10.01% (201 РУБ.)

ДОХОД С ПРОДАВЦА: 3338.39 РУБЛЕЙ

ПРОЦЕНТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ПРОДВИЖЕНИЯ: 50.80%

ПРОЦЕНТ ПОДПИСЧИКОВ: 19.90%

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ





АНАЛИЗ ПРОБЛЕМНЫХ ЗОН

ПОКУПАТЕЛИ:

ROI НИЖЕ 100%

ВЫСОКИЙ САС

НИЗКОЕ УДЕРЖАНИЕ (20%)

ПРОДАВЦЫ:

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ROI

ВЫСОКИЕ ЗАТРАТЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ

НИЗКОЕ УДЕРЖАНИЕ (40%)

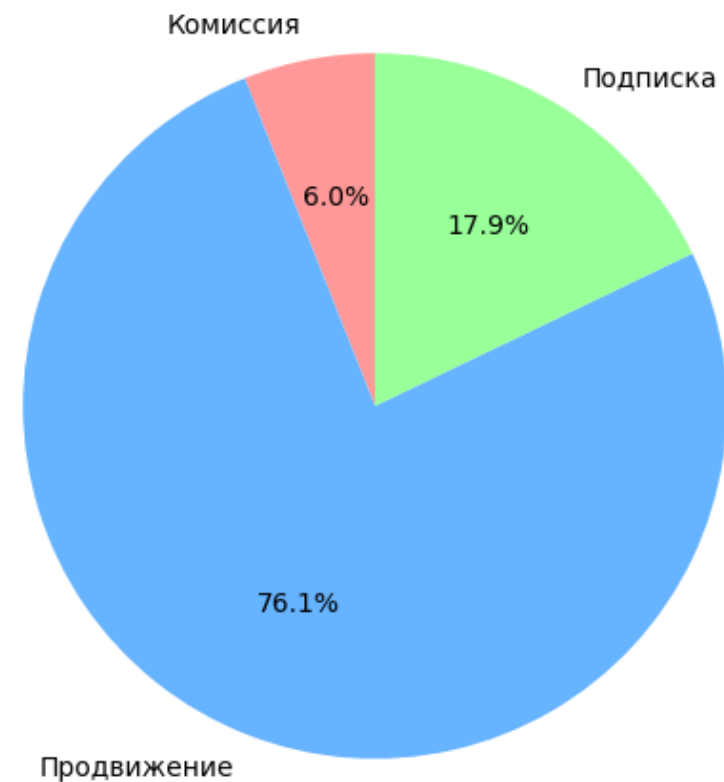
СТРУКТУРА ДОХОДОВ

КОМИССИЯ: 76.1%

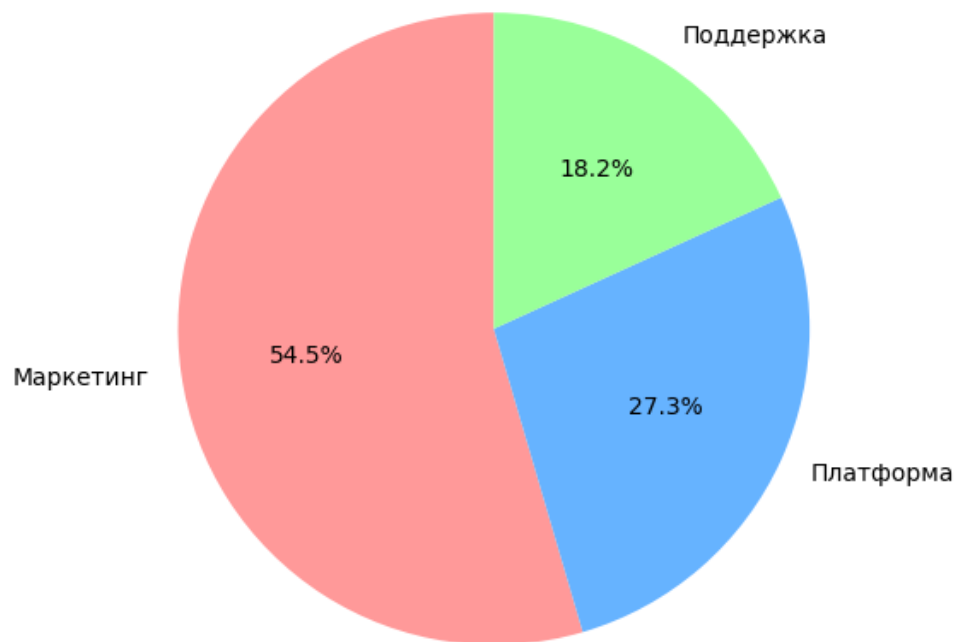
ПРОДВИЖЕНИЕ: 17.9%

ПОДПИСКА: 6.0%

Структура дохода от продавцов



Структура затрат платформы



СТРУКТУРА ЗАТРАТ

МАРКЕТИНГ: 54.5%

ПЛАТФОРМА: 18.2%

ПОДДЕРЖКА: 27.3%



ПЛАН ОПТИМИЗАЦИИ

ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ:

СНИЖЕНИЕ САС ДО 1000 РУБ.

УВЕЛИЧЕНИЕ LTV ДО 10000 РУБ.

ПОВЫШЕНИЕ УДЕРЖАНИЯ ДО 30%

ДЛЯ ПРОДАВЦОВ:

ВВЕДЕНИЕ ПЛАТНЫХ API

ПОВЫШЕНИЕ КОМИССИИ ПРЕМИУМ-КАТЕГОРИЙ

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПОДДЕРЖКИ



ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ

ОПТИМИЗАЦИОННЫЙ СЦЕНАРИЙ:

САС ПОКУПАТЕЛЕЙ: 1 000 РУБ.

САС ПРОДАВЦОВ: 2000 РУБ.

УДЕРЖАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ: 30%

УДЕРЖАНИЕ ПРОДАВЦОВ: 50%

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

LTV ПОКУПАТЕЛЕЙ: 10 000 РУБ.

LTV ПРОДАВЦОВ: 45 000 РУБ.

ROI ПОКУПАТЕЛЕЙ: 900%

ROI ПРОДАВЦОВ: 1 250%



КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ ДЛЯ МОНИТОРИНГА

ЕЖЕМЕСЯЧНО:

САС ПОКУПАТЕЛЕЙ

САС ПРОДАВЦОВ

СРЕДНЕЕ УДЕРЖАНИЕ

СРЕДНИЙ ЧЕК

КВАРТАЛЬНО:

LTV ПОКУПАТЕЛЕЙ

LTV ПРОДАВЦОВ

ROI ПО СЕГМЕНТАМ

МАРЖИНАЛЬНОСТЬ



ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ

ЭТАП 1 (1-3 МЕСЯЦА):

ОПТИМИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КАНАЛОВ

БАЗОВЫЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

АВТОМАТИЗАЦИЯ 25% ПОДДЕРЖКИ

ЭТАП 2 (4-6 МЕСЯЦЕВ):

РАСШИРЕНИЕ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ

ВНЕДРЕНИЕ ПЛАТНЫХ API

АВТОМАТИЗАЦИЯ 50% ПОДДЕРЖКИ

ЭТАП 3 (7-12 МЕСЯЦЕВ):

ПОЛНЫЙ ЗАПУСК ОПТИМИЗАЦИОННЫХ МЕР

МОНИТОРИНГ И КОРРЕКТИРОВКА

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ:

ТЕКУЩАЯ МАРЖИНАЛЬНОСТЬ ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ (-64.75%)

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СЕГМЕНТЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ

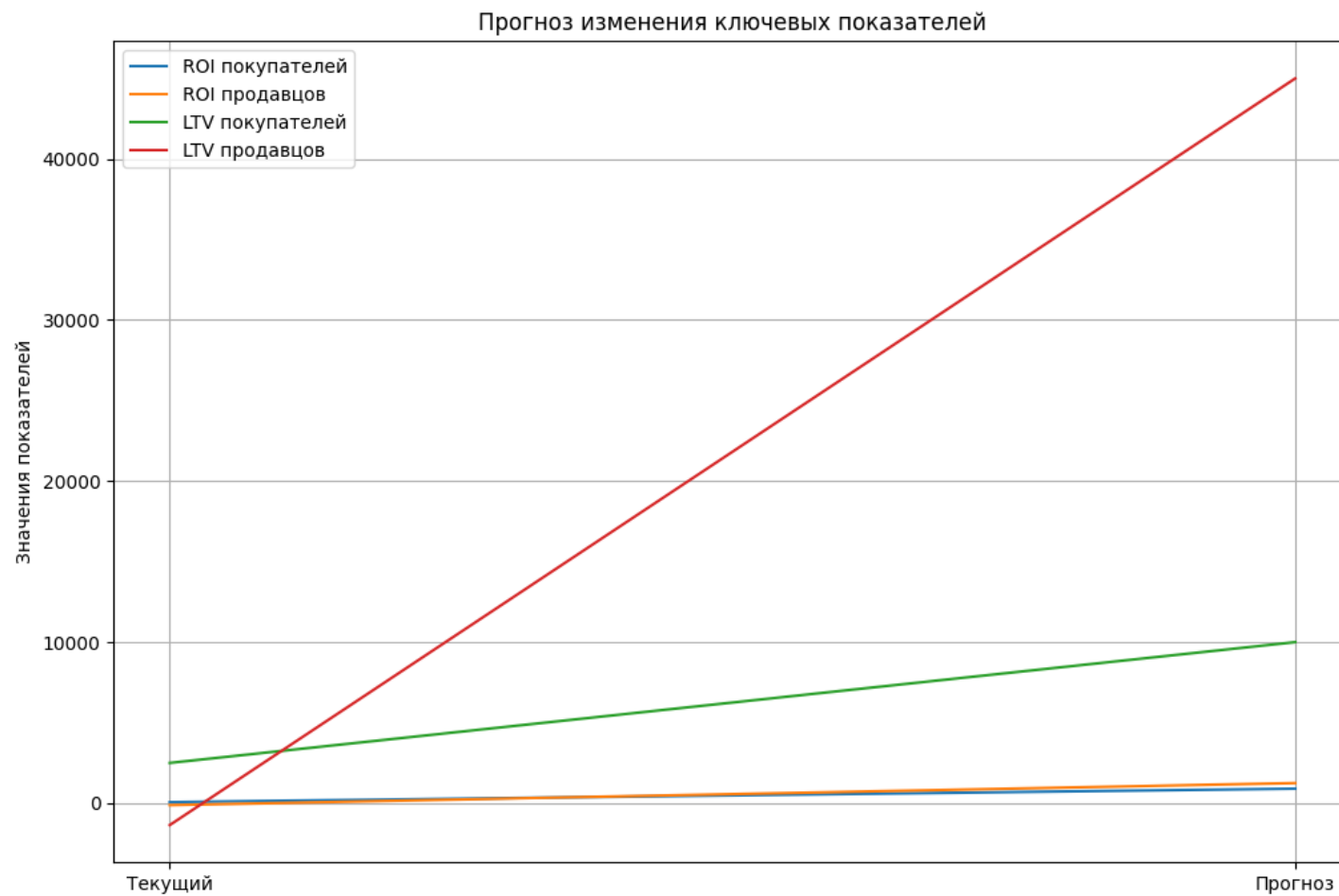
НЕОБХОДИМОСТЬ ПОЭТАПНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

РЕКОМЕНДАЦИИ:

ВНЕДРЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ ПОЭТАПНО

РЕГУЛЯРНЫЙ МОНИТОРИНГ МЕТРИК

КОРРЕКТИРОВКА СТРАТЕГИИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ



ВЫВОД

Реализация предложенного плана позволит:

- Увеличить маржинальность платформы
- Достичь устойчивого роста ключевых показателей
- Обеспечить долгосрочную прибыльность бизнеса

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a network of white lines and small circles on a blue gradient background, resembling a circuit board or a stylized tree structure.

СПАСИБО!

ЮЛИАНА

+7(926)152-90-92