

Revenue analysis

42,664.20	-11,327.33	-26.55%	31,336.87	29,043.31	1,146	642	45.24
Gross Sales. USD	Returns. USD	% Returns	Revenue Gross. USD	Revenue Net. USD	Customers	Paid Customers	ARPPU Net. USD

Date

1/1/2025 2/23/2025

Country

All

Subscription type

All

Plan type

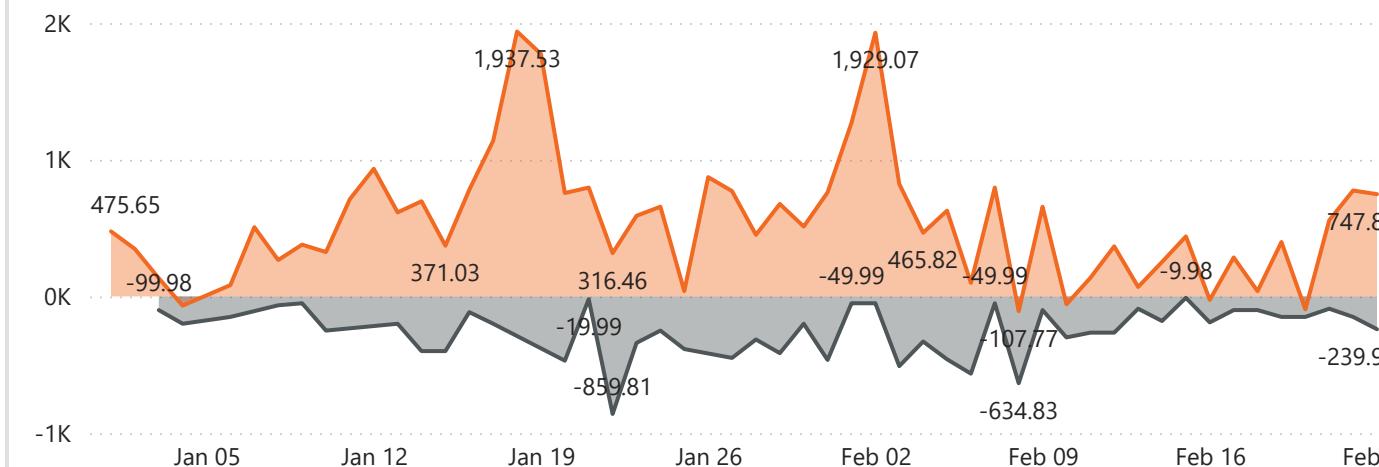
All

Order status

All

Revenue and Returns dynamics

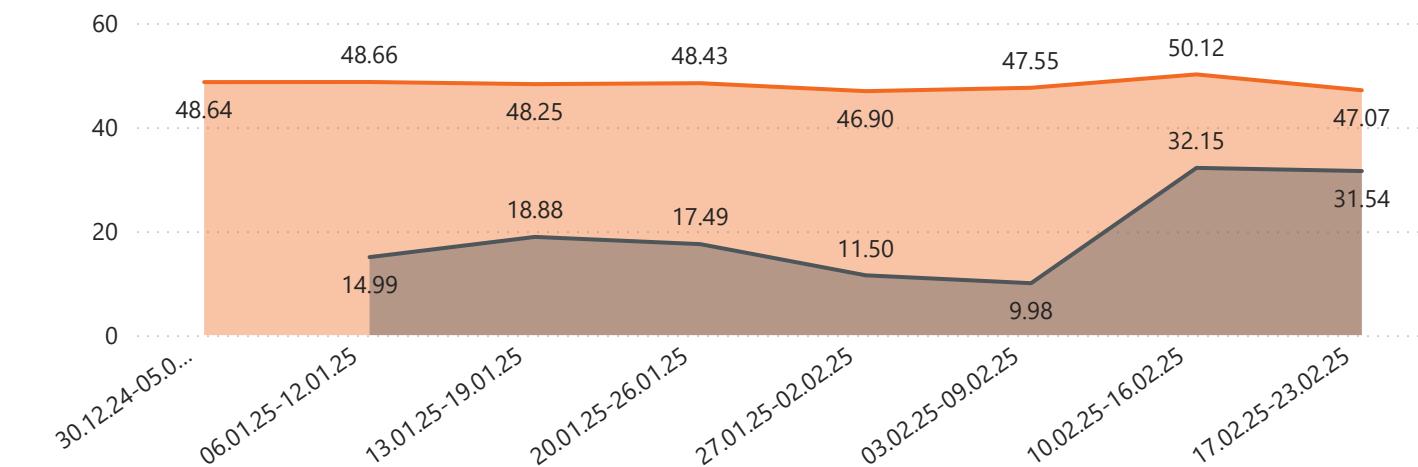
Revenue Net, USD — Returns, USD



-25.96% % Refunded
-0.59% % Chargeback

Average Order Value (AOV) by subscription type dynamics

Subscription type — main — upsell



Revenue distribution by country

Country	Gross Sales, USD	Returns, USD	% Returns	Customers	Paid Customers	Revenue Net, USD	ARPPU Net, USD
US	23,964.17	-6,348.46	-26.49%	636	358	16,525.54	46.16
AU	2,579.32	-944.79	-36.63%	85	41	1,453.63	35.45
GB	1,934.47	-649.82	-33.59%	56	26	1,152.31	44.32
CA	1,479.58	-459.89	-31.08%	34	21	920.53	43.83
IE	1,129.75	-269.94	-23.89%	35	16	789.21	49.33
IT	944.75	-149.97	-15.87%	19	16	739.40	46.21
SE	834.78	-164.96	-19.76%	17	12	618.62	51.55
CH	589.87	-49.99	-8.47%	13	10	507.82	50.78
CZ	574.87	-149.97	-26.09%	14	8	388.50	48.56
NO	499.85	-99.98	-20.00%	12	9	368.97	41.00
BR	474.85	-89.97	-18.95%	10	8	356.87	44.61
DE	519.86	-149.97	-28.85%	13	8	335.91	41.99
IL	544.86	-199.96	-36.70%	12	7	307.32	43.90
PT	339.92	-49.99	-14.71%	8	5	270.37	54.07
Total	42,664.20	-11,327.33	-26.55%	1,146	642	29,043.31	45.24

Revenue distribution by subscription type

Subscription type	AOV, USD	Gross Sales, USD	Returns, USD	% Returns	Customers	Paid Customers	Revenue Net, USD	ARPPU Net, USD
main	48.11	39,401.78	-10,682.80	-27.11%	1,079	598	26,624.62	44.52
upsell	21.90	3,262.42	-644.53	-19.76%	212	114	2,418.69	21.22
Total	44.07	42,664.20	-11,327.33	-26.55%	1,146	642	29,043.31	45.24

Revenue distribution by plan type

Plan type	Plan price	Gross Sales, USD	Returns, USD	% Returns	Customers	Paid Customers	Revenue Net, USD	ARPPU Net, USD
1month_subscription	49.99	38,442.31	-10,547.89	-27.44%	1,079	558	25,861.42	46.35
upsell_bundle_3month	39.98	1,959.02	-319.84	-16.33%	62	41	1,534.96	37.44
6month_subscription	14.99	959.47	-134.91	-14.06%	256	41	763.20	18.61
upsell_guide_1time	9.98	588.82	-89.82	-15.25%	80	50	454.83	9.10
upsell_premium_support_1month	14.99	314.79	-74.95	-23.81%	47	16	217.87	13.62
upsell_bundle_1month	19.99	399.79	-159.92	-40.00%	31	12	211.03	17.59
Total		42,664.20	-11,327.33	-26.55%	1,146	642	29,043.31	45.24

*Price for **6month_subscription** plan = 14.99 USD/first month and 69.99 USD/next period

Опис

Revenue Analysis. Дашийорд надає комплексний огляд фінансових показників продукту за період з 1 січня по 23 лютого 2025 року.

Загальний опис сторінки:

Ця сторінка дашийорда візуалізує ключові метрики продажів та повернень, дозволяючи оцінити загальну ефективність продукту та деталізувати дані за різними сегментами (країни, типи підписок, тарифні плани).

Основні секції та їх призначення:

1. **Фільтри:** Зліва розташовані фільтри за датою, країною, типом підписки, тарифним планом та статусом замовлення, що дозволяють динамічно змінювати звіт.

2. **KPI-картки:** У верхній частині відображаються агреговані метрики за обраний період:

- **Gross Sales, USD:** Загальний обсяг продажів до вирахувань повернень та комісій транзакцій.
- **Returns, USD:** Загальна сума повернень (chargeback та refunded). Окремо показані долі refunded і chargeback від суми Gross Sales.
- **% Returns:** Відсоток повернень від загального обсягу продажів.
- **Revenue Gross, USD:** Дохід після врахування повернень.
- **Revenue Net, USD:** Дохід після врахування комісій транзакцій та повернень.
- **Customers / Paid Customers:** Загальна кількість клієнтів та кількість клієнтів з позитивним балансом оплати (після повернень).
- **ARPPU Net, USD:** Середній дохід на платячого користувача (після повернень).

3. **Динаміка доходів та повернень:** Лівий лінійний графік показує зміну чистого доходу (Revenue Net) та повернень (Returns) у часі (поденно), дозволяючи виявити тренди та аномалії (різки зростання або спади).

4. **Динаміка середнього чека (AOV):** Правий лінійний графік відстежує зміну середнього чека (Average Order Value) у розрізі основних (main) та додаткових (upsell) типів підписок. AOV рахується як [Gross Sales] / [DistinctCount(subscription_id)].

5. **Деталізація та розподіл даних (Таблиці):** Три таблиці в нижній частині дашийорда надають деталізований розподіл усіх ключових метрик:

- **За країною:** Дозволяє ідентифікувати топ-ринки та рівень повернень у різних регіонах (США, Австралія, Велика Британія тощо).
- **За типом підписки:** Порівнює ефективність основних та додаткових продажів.
- **За тарифним планом:** Аналізує популярність та прибутковість конкретних планів (1month_subscription, upsell_bundle_3month тощо).

Bottlenecks

1) Високий відсоток повернень (Refunded: 25.96% та Chargeback: 0,59%): Це найочевидніший поїнт. Платіжні системи мають ліміти до chargeback в межах 1.0%. Окрім цього основний план підписки 1month_subscription має Returns: 27.4%. Майже чверть доходу клієнти повертають назад. Це свідчить про те, що продукт/послуга не віправдовує очікувань вагомої частини покупців.

Пропозиції щодо покращення:

1. Зібрати фідбек від клієнтів, які зробили повернення. Це дозволить зрозуміти причини повернень та шляхи вдосконалення продукту.
2. Спробувати проаналізувати поведінку користувача - скільки було ключових івентів, і скільки їх зазвичай (на день) у користувачів, які не повертають гроші.
3. Провести A/B тестування сторінок продажів (або змінити опис продукту), щоб краще відповідати реальному сервісу у продукті.

Метрика: % Returns (цільове значення: зниження до <20%).

2) Високий рівень повернень в Австралії (AU): 36.6% повернень, значно перевищують середній показник (26.5%). Це може вказувати на завищені очікування клієнтів на конкретному ринку.

Пропозиції щодо покращення: Запустити локалізовану підтримку клієнтів або адаптувати(переглянути) маркетингове повідомлення для цього ринку.

Метрика: % Returns (цільове значення: зниження до середнього рівня по всіх країнах).

3) Низький відсоток платячих клієнтів (з урахуванням повернень): 56% - платячих клієнтів, приблизно 20% - оформили повернення, приблизно 24% - мали помилки при оплаті.

Пропозиції щодо покращення: Робота з поверненнями описана в пункті 1. Робота з помилками при оплаті описана в описі сторінки Errors analysis.

Метрика: % Paid Customers (цільове значення: збільшення до >60%).

Transaction Fee analysis

Date

1/1/2025 2/23/2025

Country

All

Subscription type

All

Plan type

All

Order status

shipped

Card type

All

Card brand

All

Card method

All

* analysis of shipped orders excluding refunds and chargebacks

42,664.20

Gross Sales. USD

42,664.20

Revenue Gross. USD

1,813.82

Transaction Fee. USD

40,850.38

Revenue Net. USD

4.3%

% Transaction Fee

1.87

Average Fee. USD

1.75

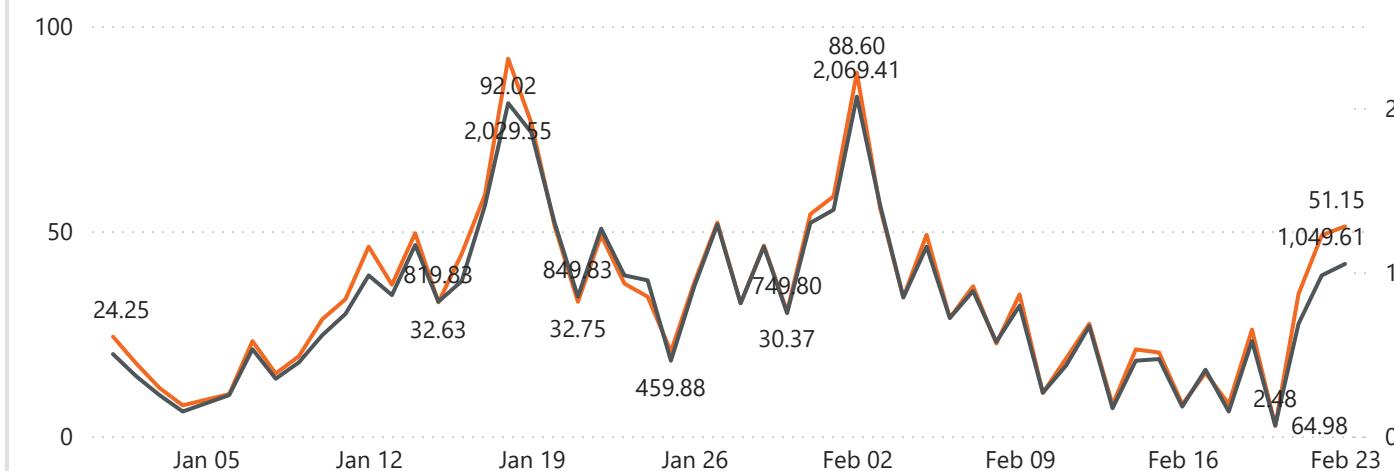
Median Fee. USD

971

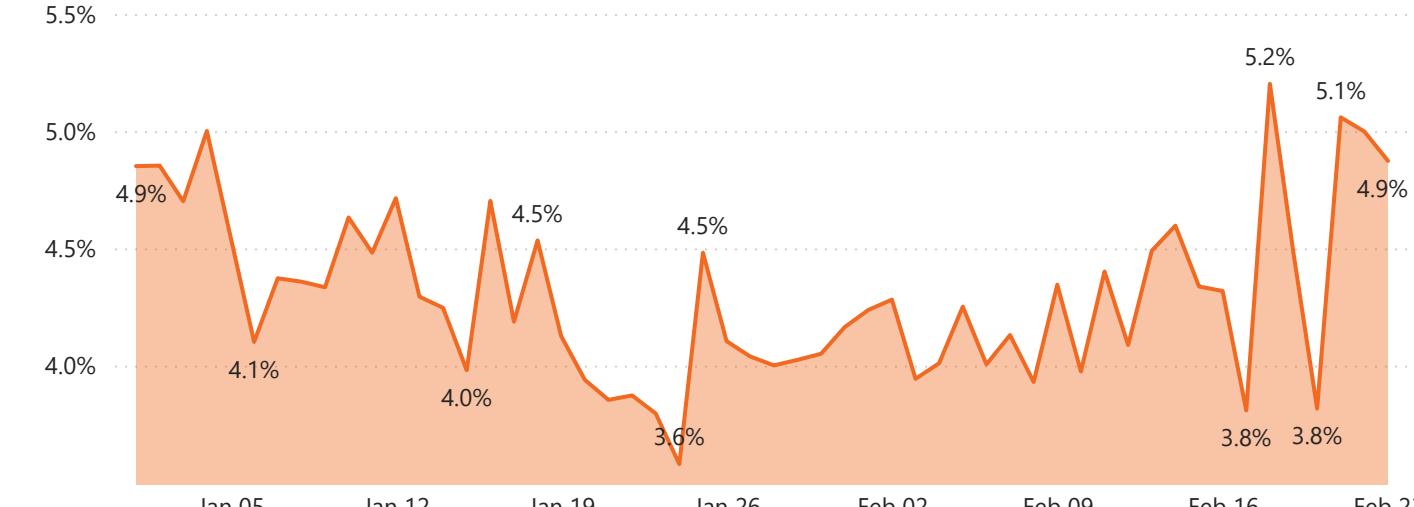
Transactions

Transaction Fee and Revenue dynamics

— Transaction Fee, USD — Revenue Gross, USD



% Transaction Fee dynamics



Transaction Fee distribution by country

Country	Gross Sales, USD	Transaction Fee, USD	% Transaction Fee	AOV, USD	Average Fee, USD	Median Fee, USD
US	23,964.17	862.25	3.6%	45.05	1.62	1.75
AU	2,579.32	133.02	5.2%	39.68	2.05	2.50
GB	1,934.47	98.94	5.1%	42.05	2.15	2.50
CA	1,479.58	75.92	5.1%	41.10	2.11	2.50
IE	1,129.75	56.92	5.0%	47.07	2.37	2.50
IT	944.75	47.88	5.1%	44.99	2.28	2.50
SE	834.78	42.74	5.1%	43.94	2.14	2.50
CH	589.87	29.56	5.0%	49.16	2.46	2.50
CZ	574.87	28.90	5.0%	52.26	2.41	2.50
IL	544.86	27.58	5.1%	45.41	2.30	2.50
DE	519.86	26.48	5.1%	43.32	2.21	2.50
NO	499.85	25.90	5.2%	38.45	1.99	2.50
BR	474.85	23.45	4.9%	43.17	2.13	2.06
HU	449.89	23.10	5.1%	40.90	2.10	2.50
FR	389.91	19.56	5.0%	48.74	2.45	2.50
Total	42,664.20	1,813.82	4.3%	44.07	1.87	1.75

Transaction Fee distribution by subscription type

Price	Subs type	Transactions	Gross Sales, USD	Transaction Fee, USD	% Transaction Fee	AOV, USD	Average Fee, USD	Median Fee, USD
9.98	upsell_guide_1time	59	588.82	38.56	6.5%	9.98	0.65	0.59
14.99	6month_subscription	50	749.50	44.55	5.9%	14.99	0.89	0.96
14.99	upsell_premium_support_1month	21	314.79	17.63	5.6%	14.99	0.84	0.73
19.98	upsell_bundle_1month	1	19.98	1.18	5.9%	19.98	1.18	1.18
19.99	upsell_bundle_1month	19	379.81	19.72	5.2%	19.99	1.04	1.18
39.98	upsell_bundle_3month	49	1,959.02	91.34	4.7%	39.98	1.86	2.06
49.99	1month_subscription	769	38,442.31	1,591.75	4.1%	49.99	2.07	1.75
69.99	6month_subscription	3	209.97	9.09	4.3%	69.99	3.03	3.38
Total		971	42,664.20	1,813.82	4.3%	44.07	1.87	1.75

Transaction Fee distribution by Card parameters

Card brand	Gross Sales, USD	Transaction Fee, USD	% Transaction Fee	AOV, USD	Average Fee, USD	Median Fee, USD
Amex	2,859.37	107.68	3.8%	48.46	1.79	1.75
Discover	484.86	17.66	3.6%	40.41	1.47	1.75
MasterCard	16,135.92	711.71	4.4%	43.97	1.93	1.75
Visa	23,184.05	976.77	4.2%	43.74	1.84	1.75
Total	42,664.20	1,813.82	4.3%	44.07	1.87	1.75

Card params

- Card brand
- Card method
- Card type

Опис

Transaction Fee Analysis. Дашборд надає комплексний огляд структури та динаміки комісій за транзакції, сплачених платіжним системам за період з 1 січня по 23 лютого 2025 року.

Загальний опис сторінки:

Ця сторінка візуалізує, яку частку від загальних продажів складають комісії, дозволяє оцінити середню вартість транзакції та деталізує дані за різними сегментами (країни, типи підписок, параметри карток) для виявлення зон оптимізації витрат.

Основні секції та їх призначення:

1. **Фільтри:** Зліва розташовані фільтри за датою, країною, типом підписки, тарифним планом, статусом замовлення та параметрами карток, що дозволяють динамічно змінювати звіт.

2. **KPI-картки:** У верхній частині відображаються агреговані метрики за обраний період:

- **Gross Sales, USD:** Загальний обсяг продажів до вирахувань повернень та комісій транзакцій.
- **Revenue Gross, USD:** Дохід після вирахування повернень (chargeback та refunded).
- **Transaction Fee, USD:** Загальна сума сплачених комісій.
- **Revenue Net, USD:** Дохід після вирахування комісій транзакцій та повернень.
- **% Transaction Fee:** Відсоток комісій від загального обсягу продажів.
- **Average Fee, USD:** Середня сума комісії за транзакцію
- **Median Fee, USD:** Медіанна сума комісії за транзакцію
- **Transactions:** Загальна кількість успішних транзакцій.

3. **Динаміка доходів та комісій:** Лівий лінійний графік показує зміну валового доходу (Revenue Gross) та суми комісій (Transaction Fee) у часі (поденно), відображаючи кореляцію між обсягами продажів та витратами на обслуговування платежів.

4. **Динаміка відсотка комісії (% Transaction Fee dynamics):** Правий лінійний графік відстежує зміну середнього відсотка комісії у часі, що дозволяє виявити дні з аномально високими витратами на транзакції.

5. **Деталізація та розподіл даних:** Таблиці в нижній частині дашборда надають деталізований розподіл усіх ключових метрик:

- **За країною:** Дозволяє ідентифікувати ринки з найвищими комісіями.
- **За типом підписки:** Порівнює ефективність різних планів. Плани з низьким середнім чеком (\$9.98 та \$14.99) мають вищий відсоток комісії.
- **За параметрами картки:** Аналізує витрати залежно від параметрів картки (бренд, метод, тип). Основні бранди Visa та MasterCard мають приблизно однакові показники комісій.

Bottlenecks

Наступні пропозиції виходять з мети зниження платіжних комісій

1) **Вищий відсоток комісії для продуктів з низьким середнім чеком (AOV):** Продукти з низькою ціною мають більшу комісію у відсотках. Наприклад, продукт за \$9.98 та \$14.99 має комісію 7.5% та 7.0%, тоді як продукт за \$49.99 має 5.3% комісії. Це може бути пов'язано з впливом фіксованої частки комісії.

Пропозиції щодо покращення: Провести аналіз фіксованої частки комісії. За результатом провести можливі перемовини з платіжним провайдером по зниженню фіксованої частки для низьких чеків.

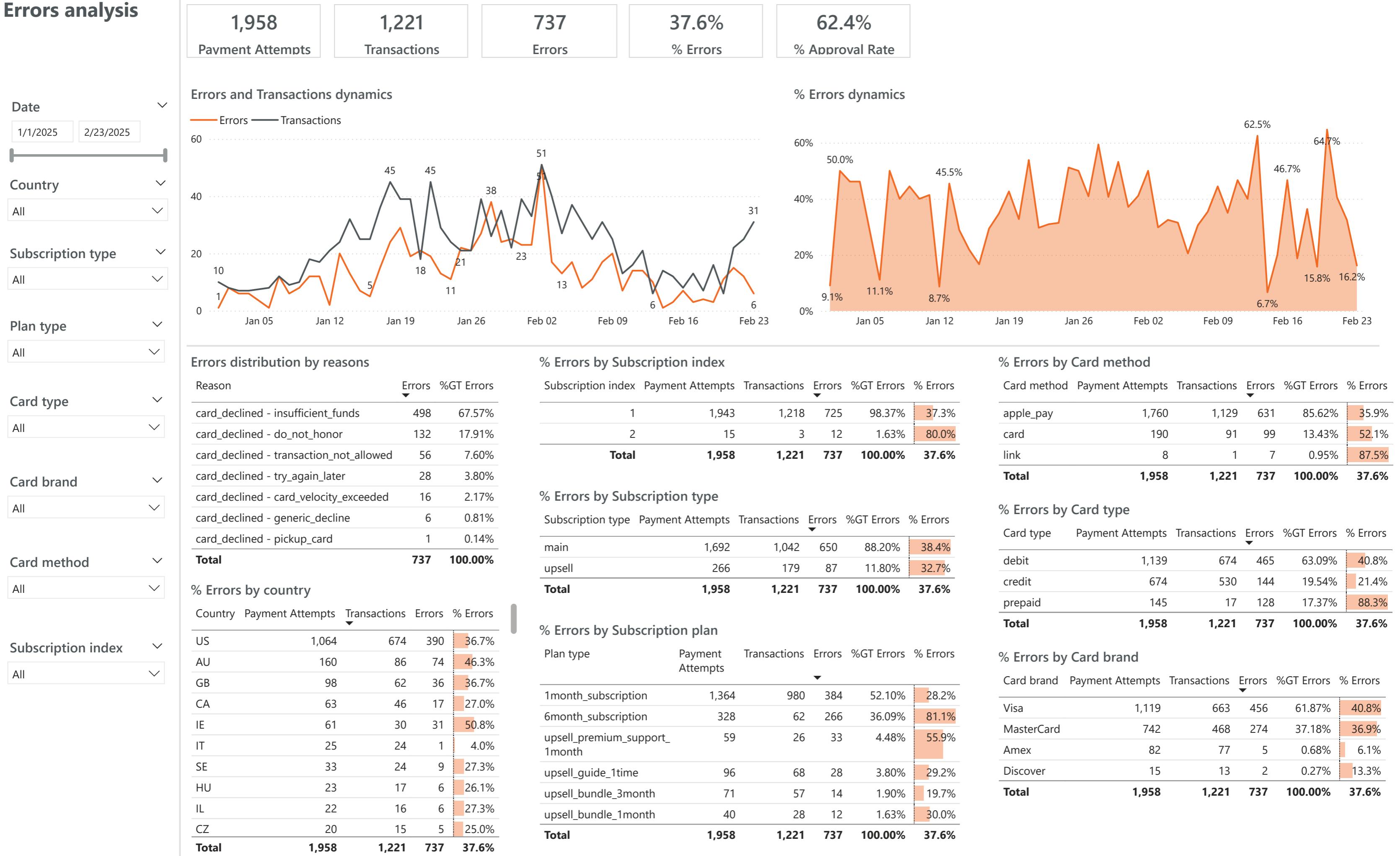
Метрика: % Transaction Fee (зниження для продуктів з нижчою ціною до рівня 5.3%-5.5%).

2) **Високі комісії в інших країнах, порівняно з US:** Середня комісія в США становить 3.6%, тоді як в інших країнах 5.0%-5.2%. Це знижує маржинальність продажів на цих ринках.

Пропозиції щодо покращення: Дослідити ринок платіжних систем та можливість розширення в цих країнах (наприклад, Adyen, Be2bill, Braintree). Знайти системи, які можуть мати нижчу фіксовану або відсоткову ставки, ніж існуючі.

Метрика: % Transaction Fee (цільове значення: зниження до рівня нижче 5.0%).

Errors analysis



Опис

Errors analysis. Дашборд надає огляд невдалих платіжних спроб, їхніх причин та розподілу за різними сегментами за період з 1 січня по 23 лютого 2025 року.

Загальний опис сторінки:

Ця сторінка дашборда візуалізує ключові метрики відмов у платежах (Errors), дозволяючи оцінити загальний рівень успішності транзакцій (Approval Rate) та деталізувати дані за причинами, країнами, типами карток та платіжними методами для виявлення зон оптимізації.

Основні секції та їх призначення:

- **Фільтри:** Зліва розташовані фільтри за датою, країною, типом підписки, тарифним планом, типом/брендом/методом картки та індексом підписки, що дозволяють динамічно змінювати звіт.
- **KPI-картки:** У верхній частині відображаються агреговані метрики за обраний період:
 - **Payment Attempts:** Загальна кількість спроб оплати.
 - **Transactions:** Кількість успішних транзакцій.
 - **Errors:** Кількість невдалих транзакцій.
 - **% Errors:** Відсоток помилок від загальної кількості спроб оплати
 - **% Approval Rate:** Відсоток успішних транзакцій від загальної кількості спроб оплати.
- **Динаміка помилок та транзакцій:** Лівий лінійний графік показує зміну кількості помилок (Errors) та успішних транзакцій (Transactions) у часі (поденно), дозволяючи виявити тренди та аномалії (дні з великою кількістю відмов).
- **Динаміка відсотка помилок (% Errors dynamics):** Правий лінійний графік відстежує зміну середнього відсотка помилок у часі, що дозволяє виявити дні з аномально низьким рівнем успішності платежів.
- **Деталізація та розподіл даних:** Таблиці в нижній частині дашборда надають деталізований розподіл ключових метрик:
 - **Errors distribution by reasons:** Розподіл помилок за конкретними причинами відхилення банком-емітентом (наприклад, insufficient_funds - 67.57%, do_not_honor - 17.91%).
 - **% Errors by country:** Ідентифікує ринки з найвищим рівнем помилок (Ірландія (IE) - 50.8%, Австралія (AU) - 46.3%), порівняно з найнижчим (Італія (IT) - 4.0%).
 - **% Errors by Card method/type/brand:** Аналізує рівень помилок залежно від способу оплати (Apple Pay vs. пряме введення картки), типу картки (дебетова - 40.8% vs. кредитна - 21.4%) та бренду (Visa vs. Amex).
 - **% Errors by Subscription index/type/plan:** Порівнює рівень помилок для першої підписки (index 1) проти поновлень (index 2), основних планів проти апселів, а також конкретних тарифних планів (наприклад, 6month_subscription має 81.1% помилок).

Bottlenecks

1) **Високий загальний відсоток помилок транзакцій (37.6%).** Доля помилок: insufficient_funds - це 67.5%, do_not_honor - 17.9%, transaction_not_allowed - 7.6%.

Пропозиції щодо покращення: Якщо не впроваджений 3DS, то можливо 3DS зможе знизити кількість помилок do_not_honor та transaction_not_allowed.

Метрика: % Errors (цільове значення: зниження до рівня 28%-30%).

2) Переважна більшість помилок через **недостатньо коштів (Insufficient Funds)** - 67.5% усіх помилок. Це вказує на те, що кошти на картці клієнта відсутні на момент спроби списання.

Пропозиції щодо покращення:

Надсилати клієнтам push-сповіщення або email-нагадування про майбутнє списання коштів за 24 години та за 1 годину до платежу. Якщо перед оформленням був наприклад trial період.

Повторні спроби: Впровадити алгоритм push/email повідомлень про помилку та повторних спроб списання коштів через певні проміжки часу (наприклад, через 24 та 48 годин).

Метрика: % Errors

3) **План 6month_subscription має 81.1% помилок.** Доля помилок: insufficient_funds - це 65%, do_not_honor - 18%, transaction_not_allowed - 10%.

Пропозиції щодо покращення: комбінація 3DS та попередніх push/email сповіщень про зняття коштів по пунктам 1 та 2 вище.

Метрика: % Errors