Здравствуйте! Я, Биманов Чингис. Представляю вам мое объяснение тестового задания.

**Задача 1: Построить модель LTV**  
Я выделил пользователей, совершивших первую покупку в июле 2024, и просуммировал их успешные платежи в первые 3, 6 и 12 месяцев после даты первой транзакции. В результате кумулятивная выручка когорты составила $2 198 551,64 за 3 месяца, $2 837 187,83 за 6 месяцев и $3 462 383,19 за 12 месяцев. Разделив эти суммы на 32 011 пользователей, я получил средние значения LTV: $68,71 (3 мес), $88,67 (6 мес) и $108,21 (12 мес).

**Задача 2: Построить модель CAC**  
Собрал все маркетинговые расходы за июль 2024 ($1 950 545,97) и разделил их на число новых подписчиков (32 011), привлечённых в том же месяце. Таким образом, blended CAC составил $60,93. Именно столько в среднем стоит привлечение одного пользователя.

**Задача 3: Синтез и поиск возможностей**  
Сопоставив средний 12 месячный LTV ($108,21) и blended CAC ($60,93), я вычислил коэффициенты LTV (CAC для ключевых сегментов). Возрастная группа 45+ показала лучший результат (2,34), а среди комбинаций региона и устройства выиграл сегмент **NON\_ELITE\_T1 & other** со средним LTV $131,28. От себя лично , рекомендую сфокусировать маркетинговые и продуктовые усилия на этих наиболее прибыльных аудиториях.

Рад был выполнить это задание.

Спасибо за внимание!