

Gelir ve Katkı Analizi

Toplam simülasyon geliri: 380\$

Gelir dağılımında "İlgi" kategorisi 100\$ ile en yüksek katkıyı sağladı.

Hızlı / Pozitif Aksiyon ve Öneri / Tavsiye kategorileri, az kullanıcı olmasına rağmen tam başarı ile gelir sağladı (40\$'ar).

Bu veriler, kullanıcı davranışları ile gelir ilişkisini görselleştirmek için kullanılabilir.

Başarı Oranı ve Kullanıcı Dağılımı

Toplam 19 kullanıcı üzerinde simülasyon ve gerçek geri bildirimler analiz edildi.

En yüksek başarı oranı Hızlı / Pozitif Aksiyon (%100) ve Öneri / Tavsiye (%100) kategorilerinde.

"İlgi" (%60) ve "Kararsız / Bekleme" (%75) kategorilerinde çoğu kullanıcı süreci tamamladı.

"Demo / Teklif" kategorisinde başarı oranı düşük (%33), bu aşamanın kullanıcı deneyimini iyileştirmeye açık olduğunu gösteriyor.

Bu dağılım, onboarding sürecinin hangi aşamalarının etkili olduğunu ve hangi alanlarda destek gerektiğini net şekilde ortaya koyuyor.

Çıkarımlar ve Öneriler

Onboarding süreci boyunca hızlı ve pozitif aksiyon alan kullanıcılar, süreci tamamlamada daha başarılı oldu.

Demo / Teklif aşamasında düşük başarı oranı, rehberlik ve destek ile iyileştirilebilir.

İlgi ve Kararsız / Bekleme kategorilerinde küçük müdahalelerle başarı oranı artırılabilir.

Projede hem simülasyon verileri hem de gerçek kullanıcı geri bildirimleri kullanıldığı için analiz sonuçları daha güvenilir ve öğretici.

