

Table of Content



OVERVIEW



FINANCE

Event Date

3/23/2025

12/10/2025

Install Date

3/23/2025

12/10/2025

Country

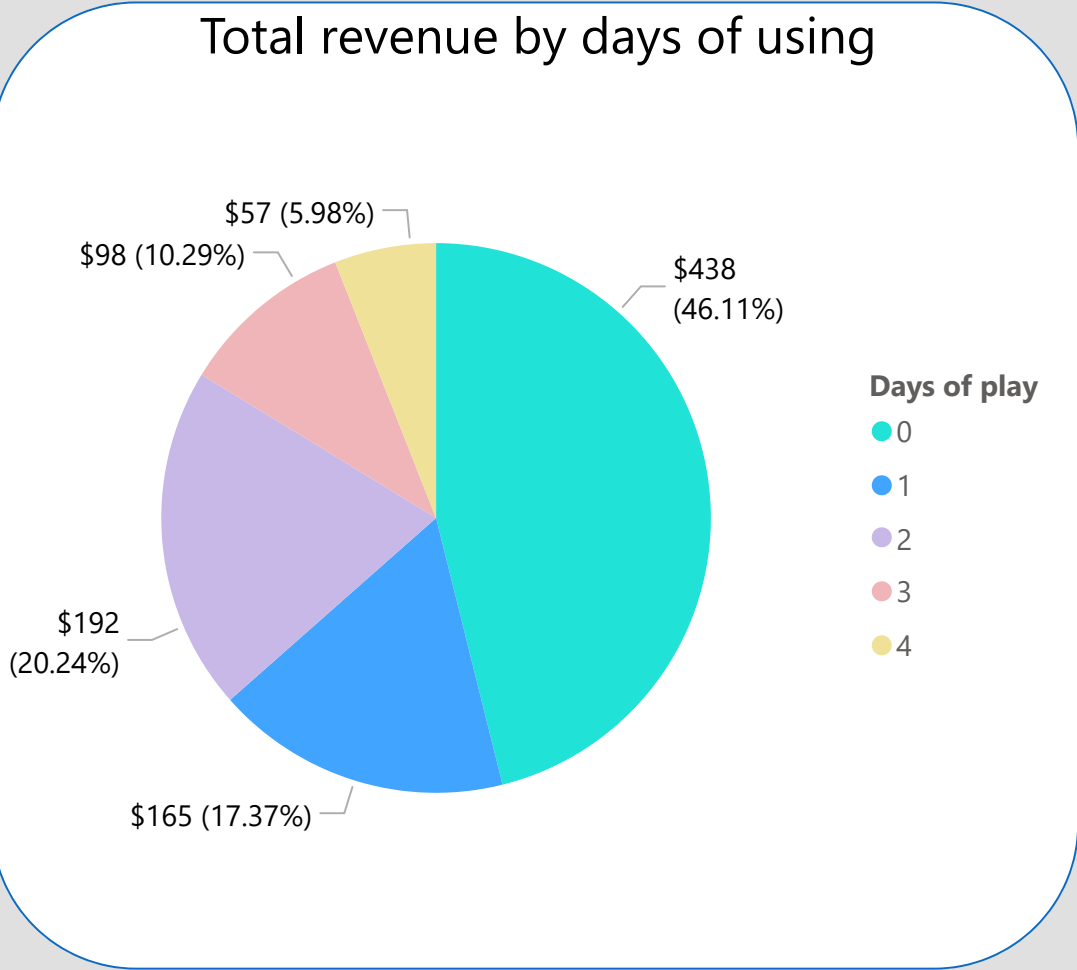
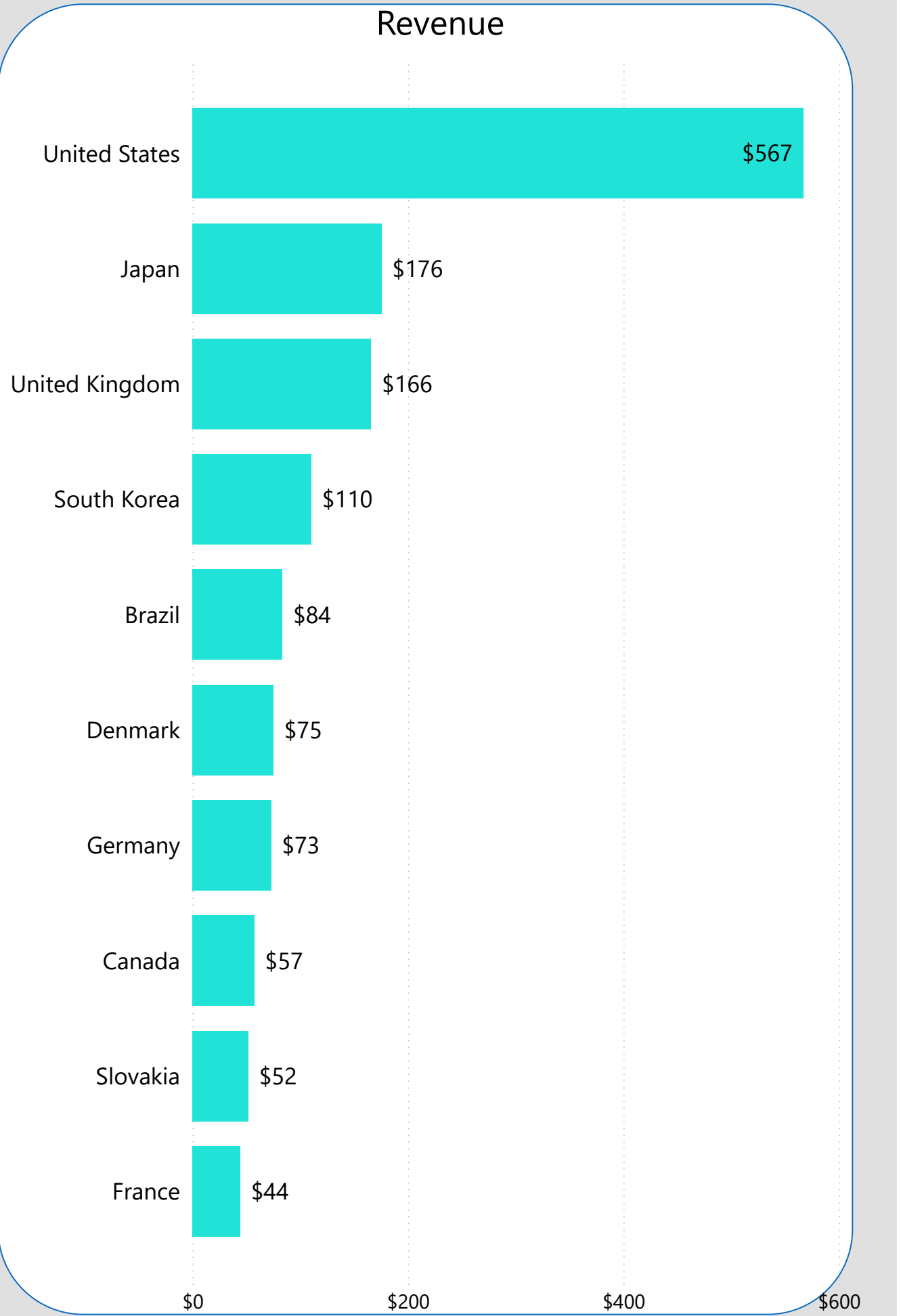
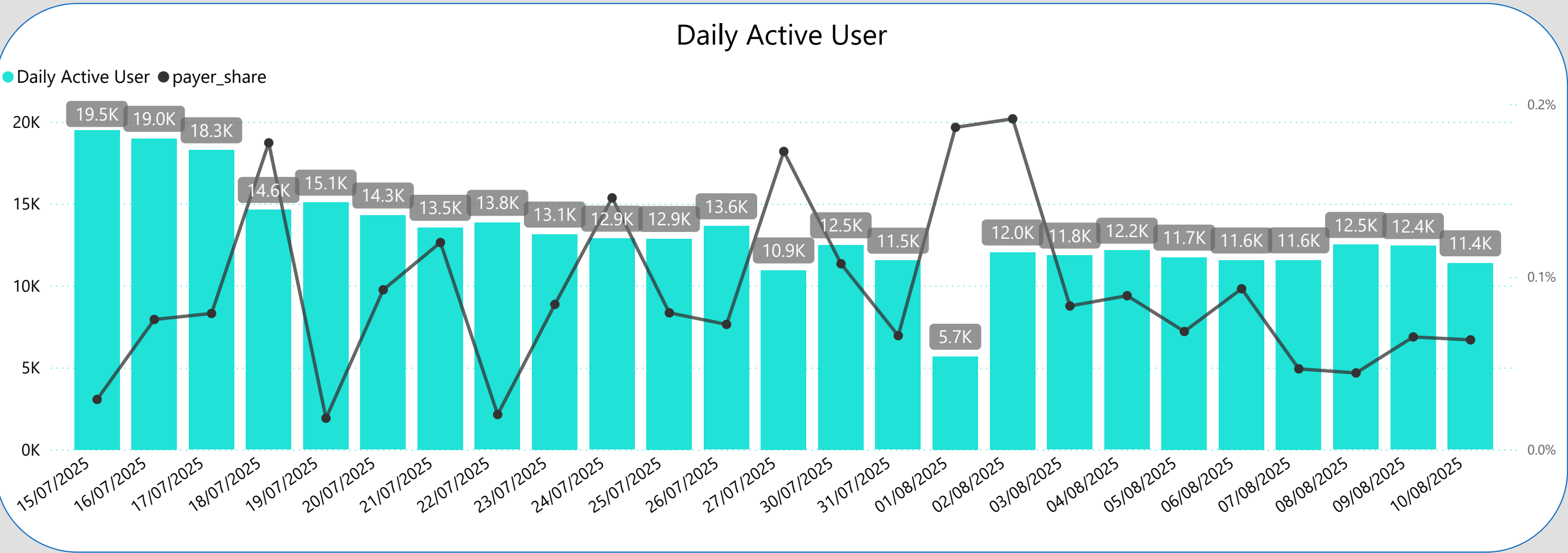
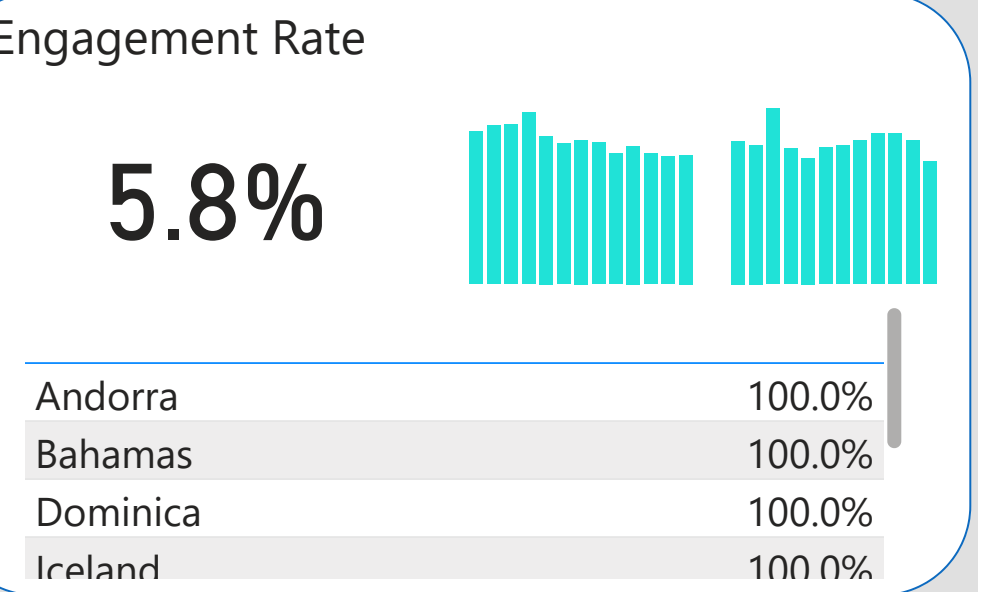
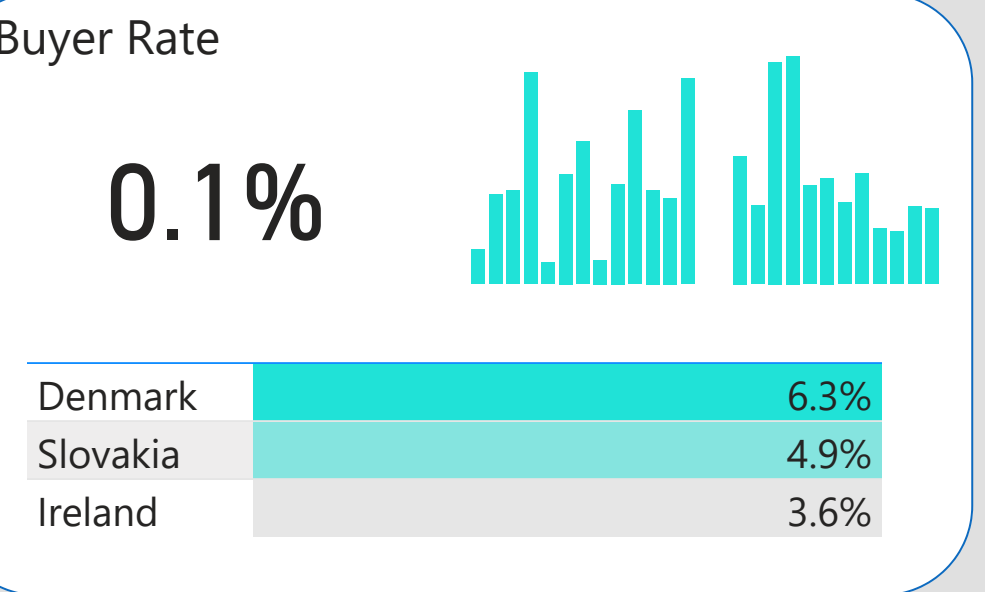
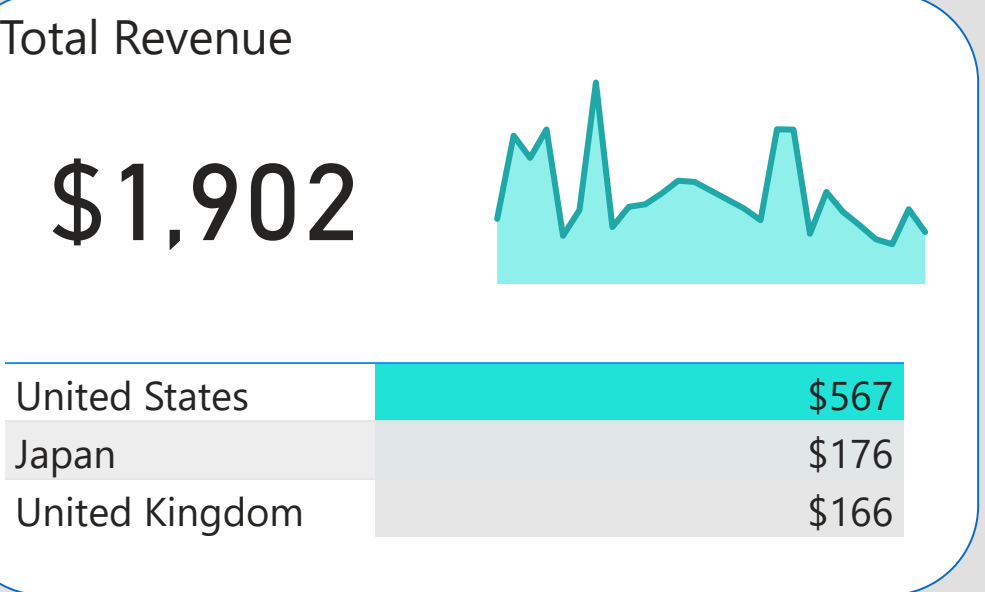
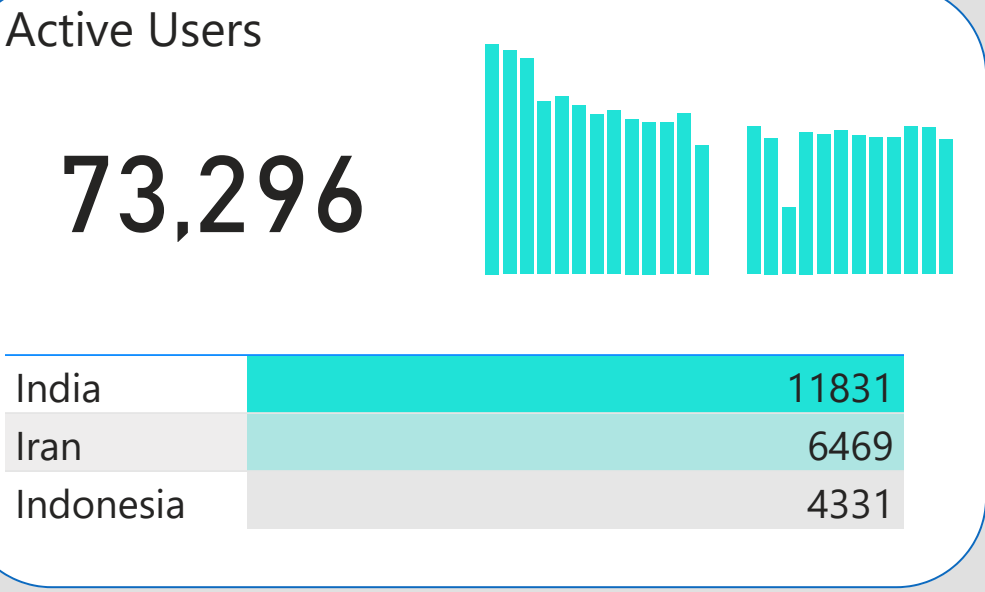
All

Platform

All

Overview Dashboard

Data is updated at 8:30 AM daily



Date	Buyer Rate	ARPU	ARPPU	AVG Session	Engagement Rate	Active Users
19/07/2025	0.0%	0.01	4.00	1.31	9.3%	5518
22/07/2025	0.0%	0.01	7.89	1.32	8.9%	4934
15/07/2025	0.0%	0.01	1.99	1.30	9.6%	6896
08/08/2025	0.0%	0.01	3.03	1.31	9.5%	4509
07/08/2025	0.0%	0.01	4.23	1.32	9.5%	4281
10/08/2025	0.1%	0.01	3.05	1.29	7.7%	4722
09/08/2025	0.1%	0.01	10.54	1.30	9.1%	4600
31/07/2025	0.1%	0.01	7.66	1.32	8.8%	4547
05/08/2025	0.1%	0.01	7.97	1.31	8.8%	4387
26/07/2025	0.1%	0.02	11.46	1.29	8.0%	5519
16/07/2025	0.1%	0.02	12.31	1.28	10.0%	6638
17/07/2025	0.1%	0.02	9.56	1.30	10.0%	6342
25/07/2025	0.1%	0.02	12.43	1.30	8.2%	5051
03/08/2025	0.1%	0.01	3.06	1.28	7.9%	4810
Total	0.1%	0.03	13.94	2.16	5.8%	73296

Table of Content

 OVERVIEW

 FINANCE

Event Date

3/23/2025

12/10/2025

Install Date

3/23/2025

12/10/2025

Country

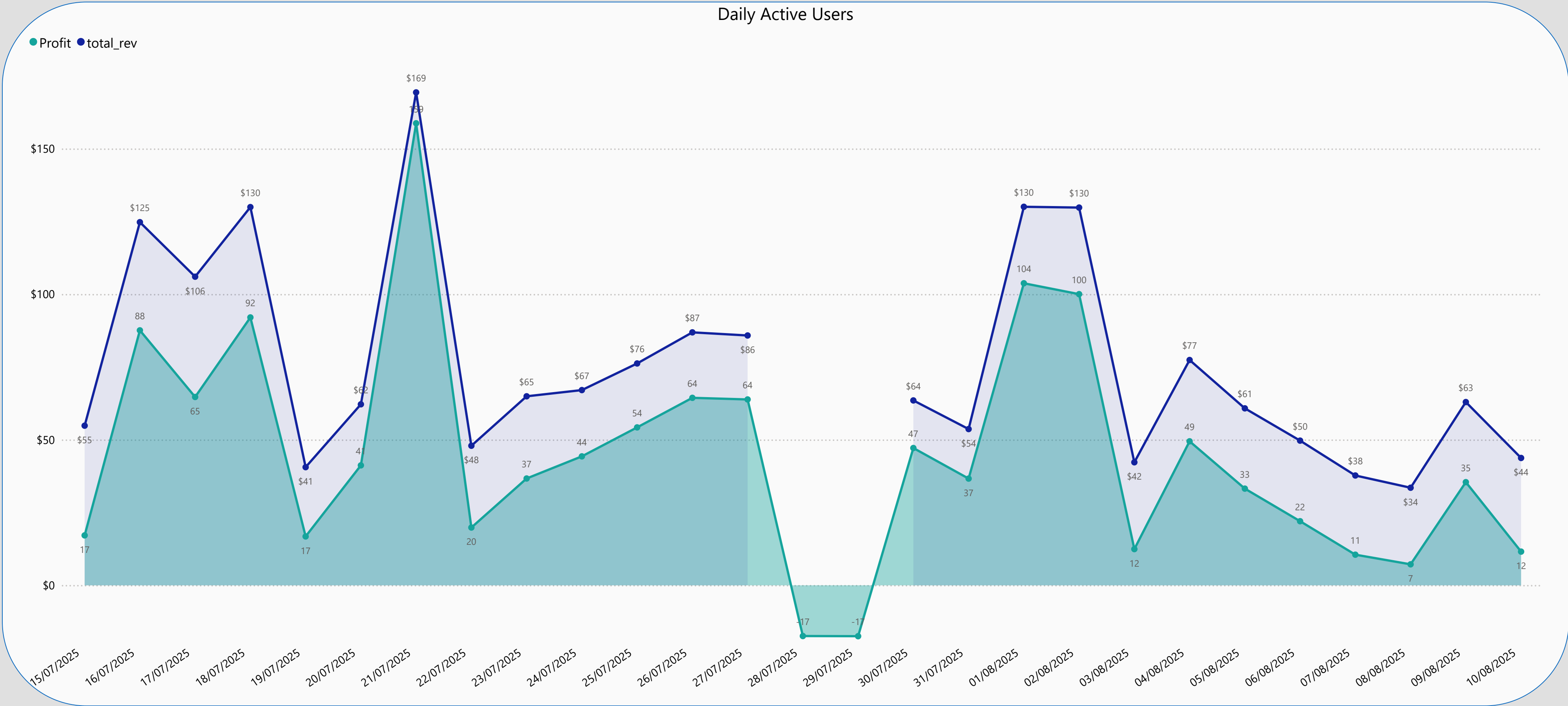
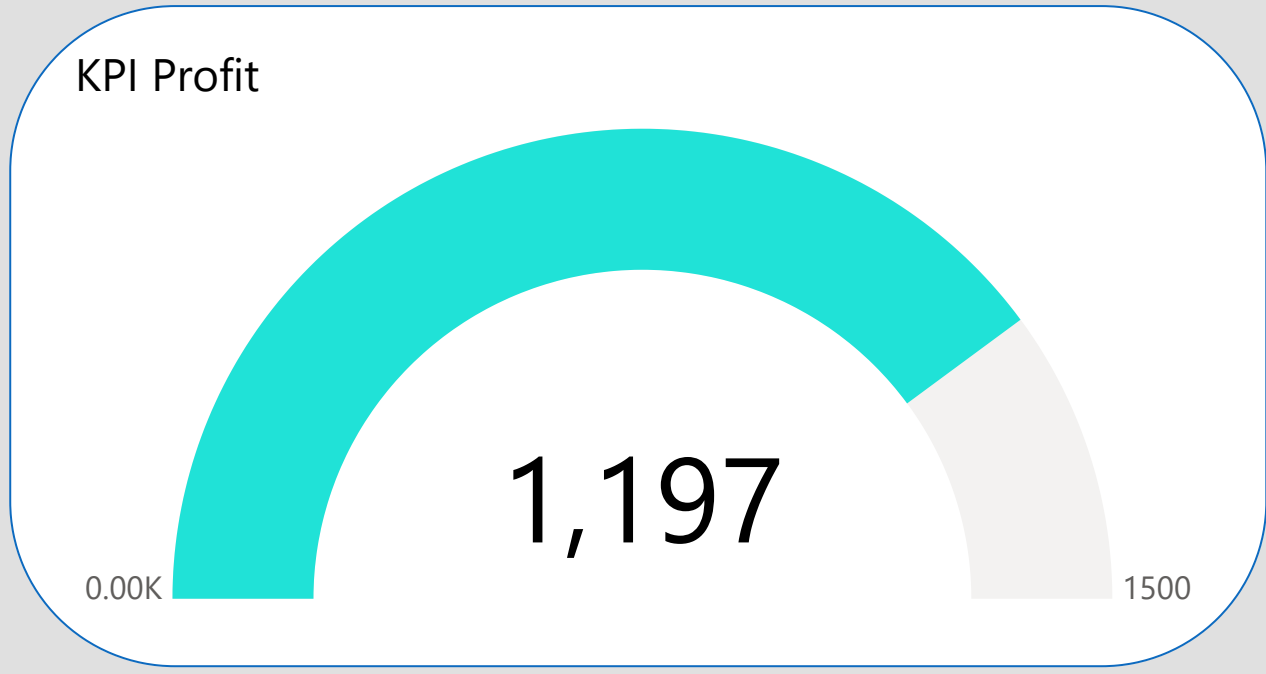
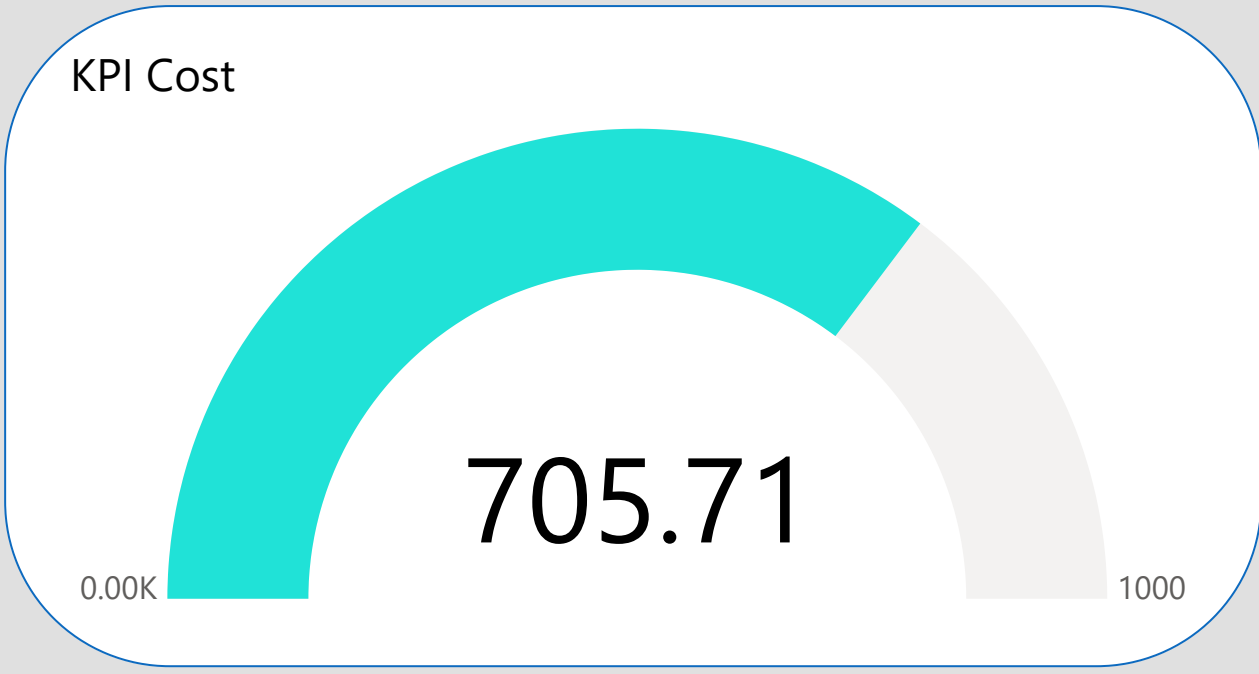
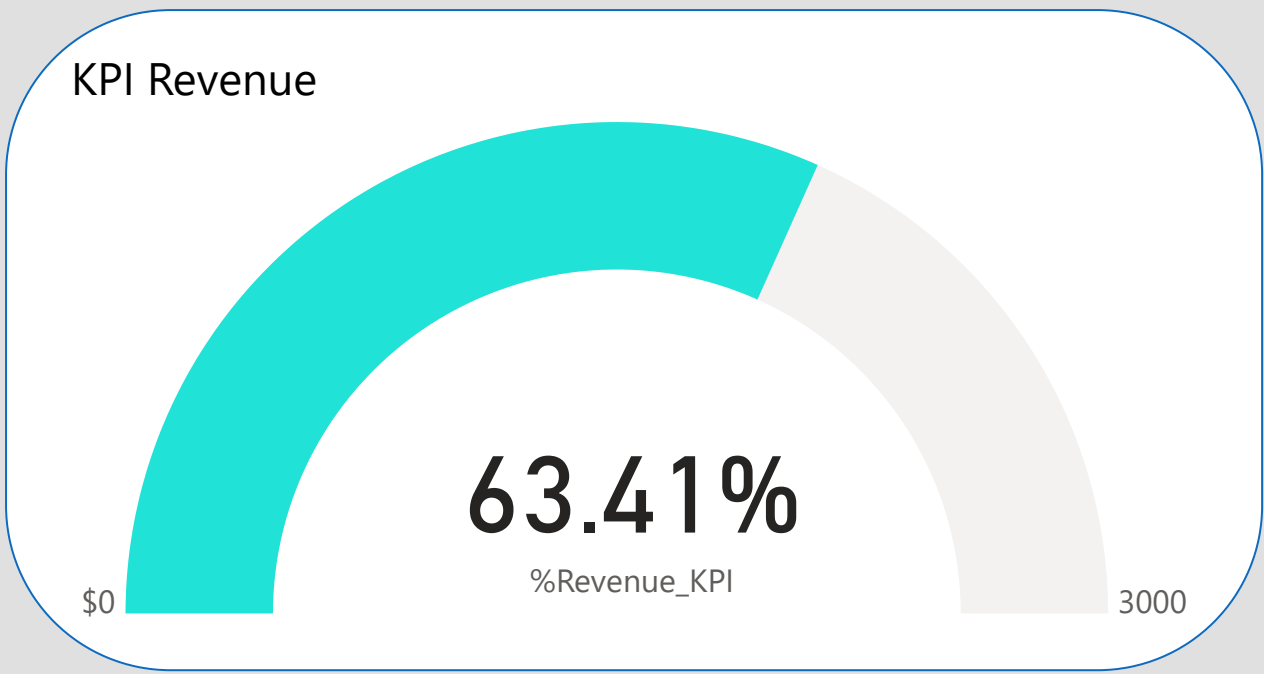
All

Platform

All

Financial Dashboard

Data is updated at 8:30 AM daily



Customer Analysis



Overview



Finance



Customer Journey



Segmentation

Dashboard này phân tích sâu hành vi của user theo từng level, tutorial và ngày chơi



13.6%

+ 37.6%

Retention Day 1



2.16

+ 11.0%

Avg Session



0.03

- 36.3%

ARPU



13.94

- 43.1%

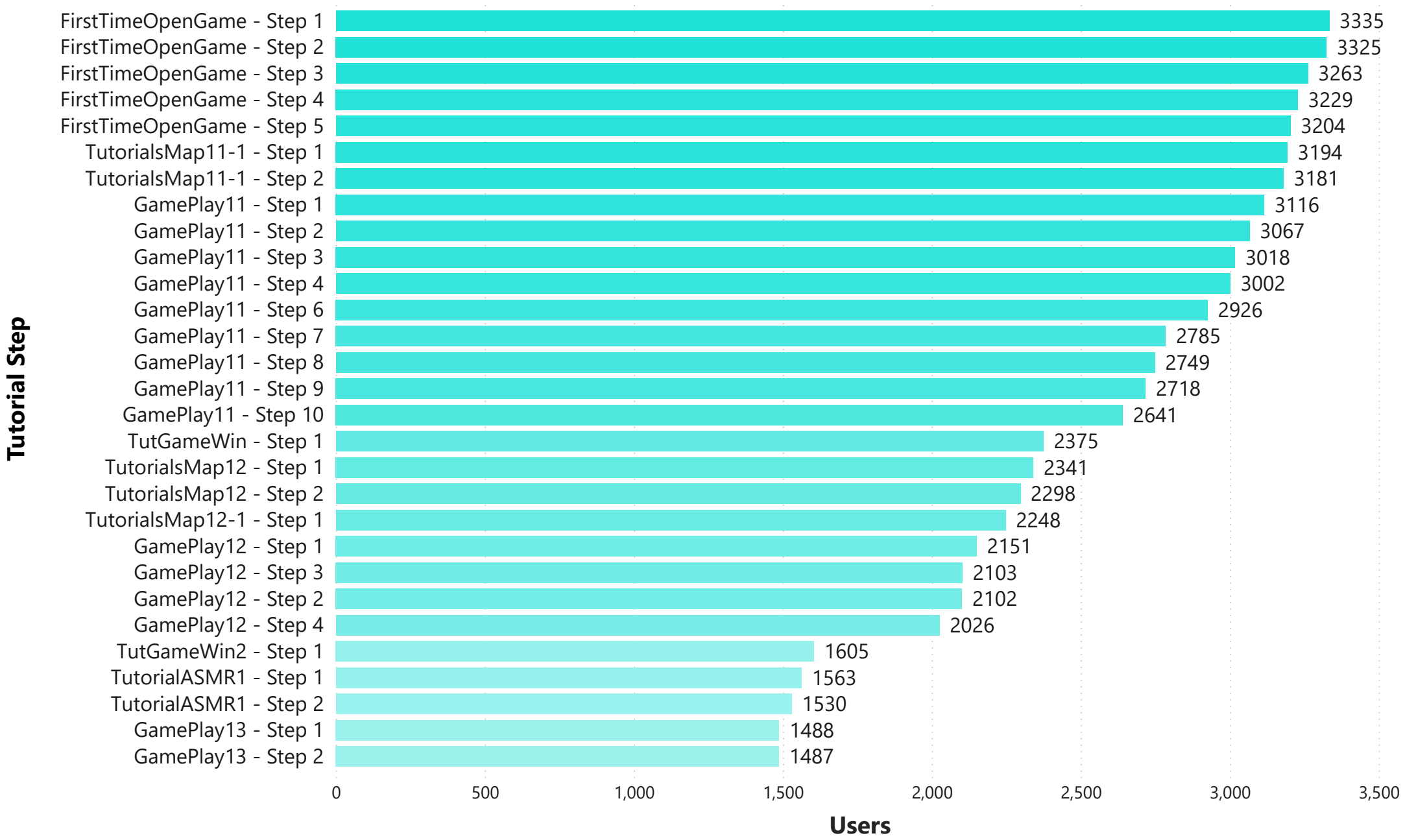
ARPPU

Cohort Analysis

Install Date	1	2	3	4	5	6	7
15/07/2025	14.4%	8.1%	4.7%	4.7%	3.8%	3.3%	2.9%
16/07/2025	15.1%	7.3%	6.0%	4.6%	3.9%	2.7%	3.0%
17/07/2025	13.4%	7.7%	6.0%	4.1%	3.4%	3.0%	2.9%
18/07/2025	12.6%	6.8%	5.8%	4.8%	4.2%	2.9%	3.2%
19/07/2025	14.8%	8.3%	5.8%	4.7%	4.4%	2.9%	3.7%
20/07/2025	13.5%	7.6%	5.4%	4.4%	4.3%	3.8%	2.7%
21/07/2025	15.1%	8.7%	6.6%	4.9%	4.3%	3.3%	

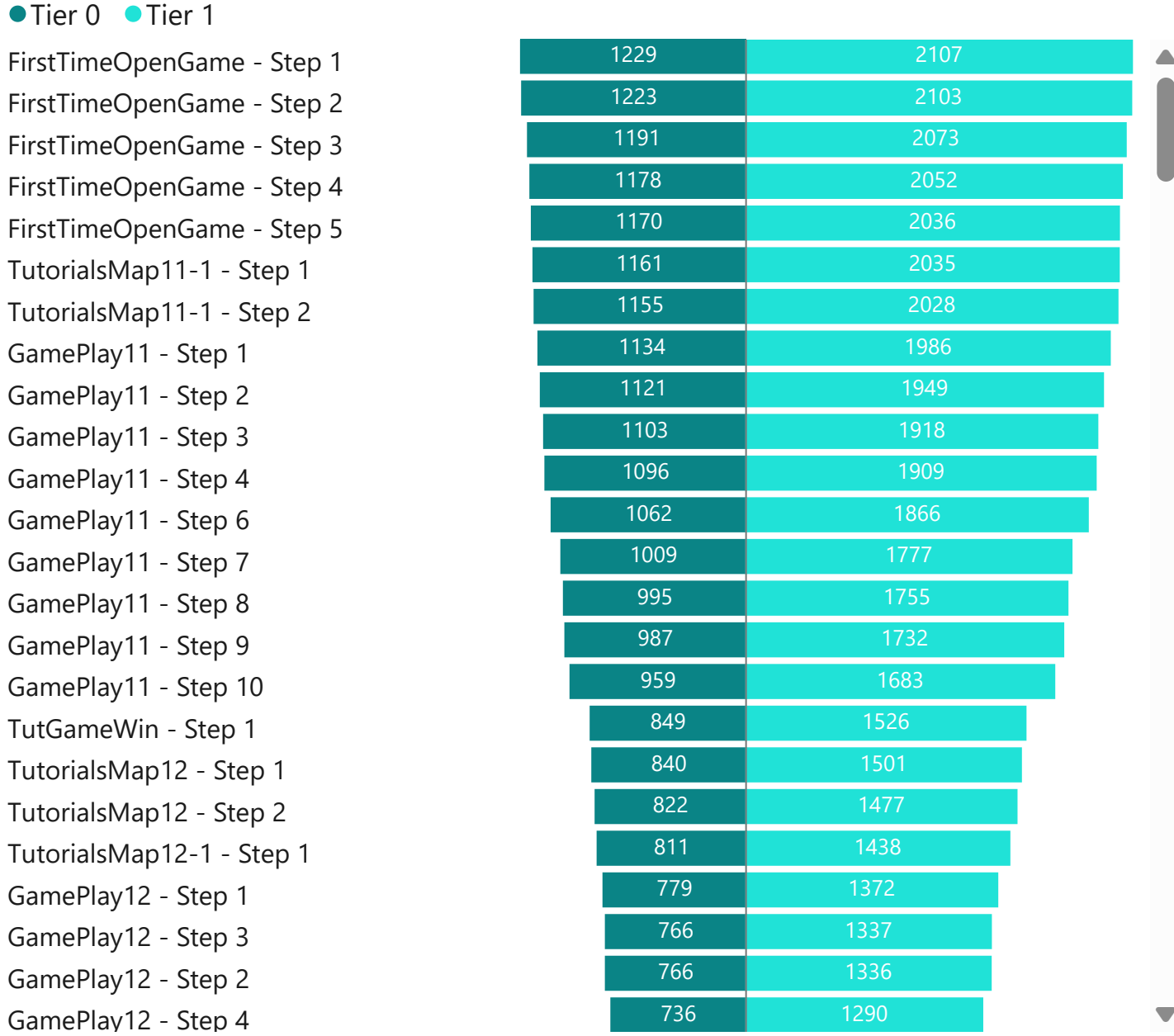
Retention của game không biến động lớn, **xoay quanh 12% -> 15% Day 1** trong Tháng 7/2025. Hết ngày chơi đầu tiên mà **chỉ còn 12% users là rất ít**.

Drop Rate tại từng step Tutorial



Sau khi win Gameplay 12 - **Chỉ còn 50% users tiếp tục chơi tiếp**. Đây là chỉ số rất thấp vì chơi tới Gameplay 12 chỉ mất **~10 phút đầu tiên**.

Drop Rate Tutorial (Theo Country Tier)

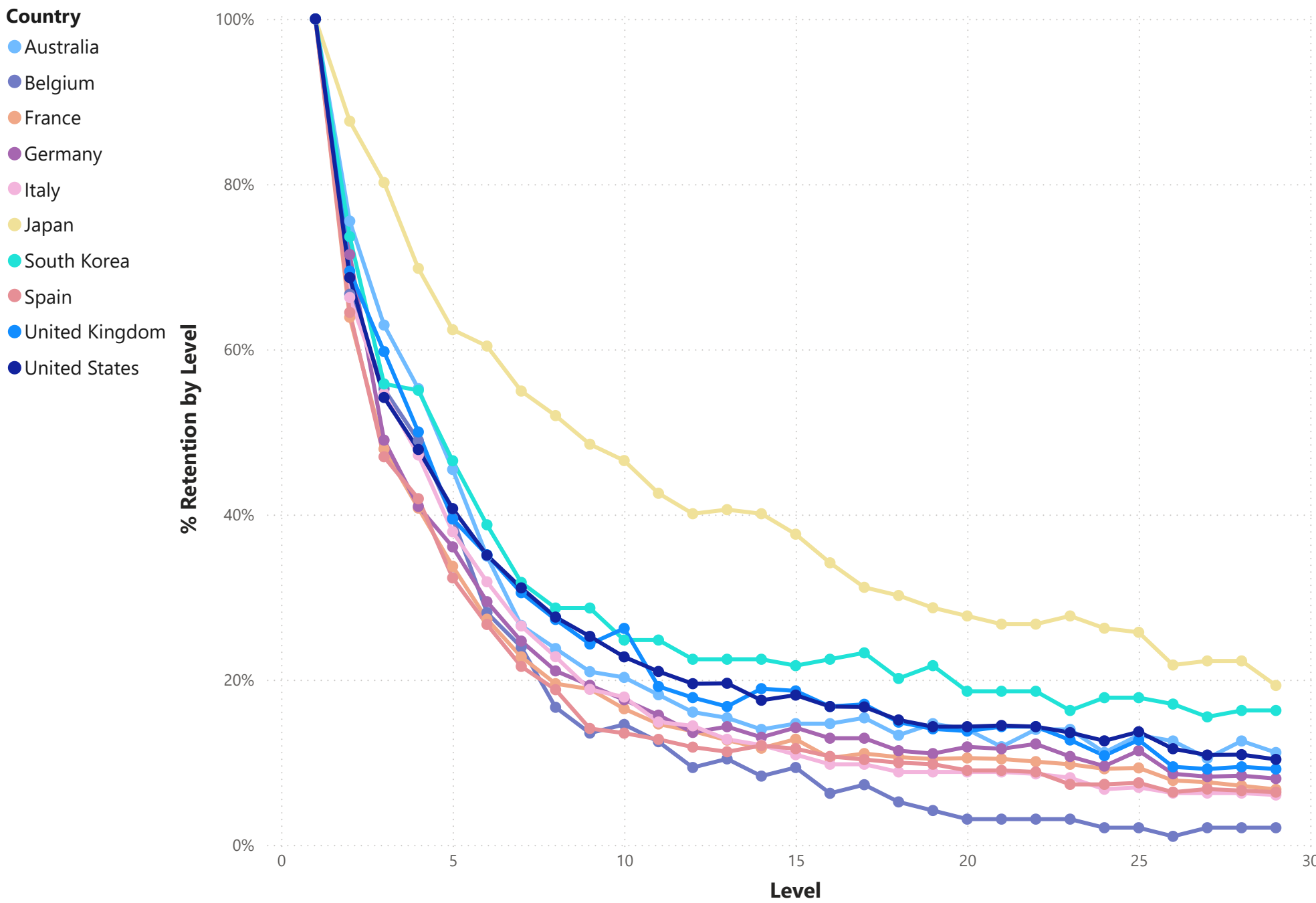


Không có sự khác biệt đáng kể về Drop Rate tại Tutorial giữa US và các Country Tier 1.

User Churn tại từng Level

country_tier	Tier 0	% Retention by Level		Tier 1	% Retention by Level	
Level	Users			Users		
1	2095	100.0%		3682	100.0%	
2	1439	68.7%		2532	68.8%	
3	1135	54.2%		1945	52.8%	
4	1003	47.9%		1677	45.5%	
5	853	40.7%		1388	37.7%	
6	735	35.1%		1163	31.6%	
7	652	31.1%		977	26.5%	
8	578	27.6%		851	23.1%	
9	529	25.3%		763	20.7%	
10	477	22.8%		715	19.4%	
11	440	21.0%		629	17.1%	
12	409	19.5%		577	15.7%	
13	410	19.6%		560	15.2%	
14	367	17.5%		543	14.7%	
15	380	18.1%		552	15.0%	
16	351	16.8%		494	13.4%	
17	350	16.7%		492	13.4%	
18	317	15.1%		453	12.3%	
19	300	14.3%		444	12.1%	
20	300	14.3%		439	11.9%	
21	303	14.5%		433	11.8%	
22	300	14.3%		431	11.7%	
23	285	13.6%		399	10.8%	
24	264	12.6%		369	10.0%	
25	287	13.7%		389	10.6%	
26	244	11.6%		327	8.9%	

User Churn theo Country



Customer Analysis



Overview



Finance



Customer Journey



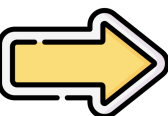
Segmentation

Dashboard này phân tích sâu hành vi của user theo từng level, tutorial và ngày chơi

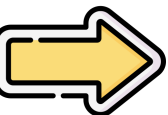
Customer Segmentation

Segment	Users	RFM_Code	Average of F_Score	Average of R_Score	Average of M_Score
At risk	18606	R2F1M1	1.00	2.00	1.00
Churn Customers	17239	R1F1M1	1.00	1.00	1.00
Frequent Customers	14990	R1F3M1	3.00	2.25	1.00
Recent Customers	14717	R3F1M1	1.00	3.00	1.00
Big Spenders	5136	R1F1M3	1.97	1.74	3.00
VIP	2608	R3F3M3	3.00	3.00	3.00

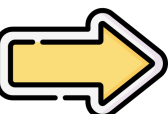
Đề xuất Phân khúc khách hàng



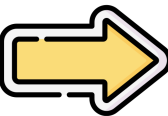
VIP | Khách hàng mua gần đây nhất, thường xuyên hoặc khá thường xuyên và có chi tiêu cao
CHIẾN LƯỢC TIẾP THỊ | Cần có chương trình khuyến mãi khách hàng thân thiết.



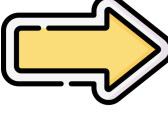
RECENT | Khách hàng đã mua hàng gần đây
CHIẾN LƯỢC TIẾP THỊ | Sử dụng các ưu đãi để thu hút



CHURN | Khách hàng đã rời bỏ
CHIẾN LƯỢC TIẾP THỊ | Không dành quá nhiều nỗ lực để níu chân khách hàng



FREQUENT | Khách hàng thường xuyên
CHIẾN LƯỢC TIẾP THỊ | Thu hút, khuyến khích, thuyết phục họ mua các sản phẩm giá trị hơn



AT RISK | Những khách hàng đã không mua trong một thời gian khá dài
CHIẾN LƯỢC TIẾP THỊ | Ưu đãi giá mạnh mẽ, gửi email marketing, telesale, discount...