

Table of Content



Event Date

3/23/2025 12/10/2025

Install Date

3/23/2025 12/10/2025

Country

All

Platform

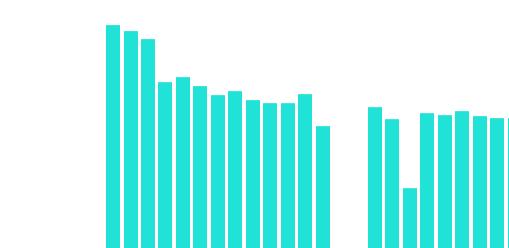
All

Overview Dashboard

Data is updated at 8:30 AM daily

Active Users

73,296



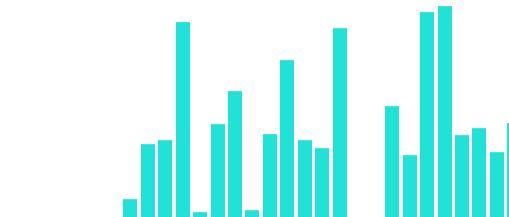
Total Revenue

\$1,902



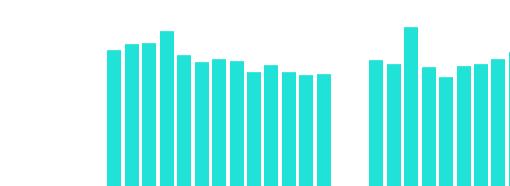
Buyer Rate

0.1%



Engagement Rate

5.8%



India

11831

Iran

6469

Indonesia

4331

United States

\$567

Japan

\$176

United Kingdom

\$166

Denmark

6.3%

Slovakia

4.9%

Ireland

3.6%

Andorra

100.0%

Bahamas

100.0%

Dominica

100.0%

Iceland

100.0%

Event Date

3/23/2025 12/10/2025

Install Date

3/23/2025 12/10/2025

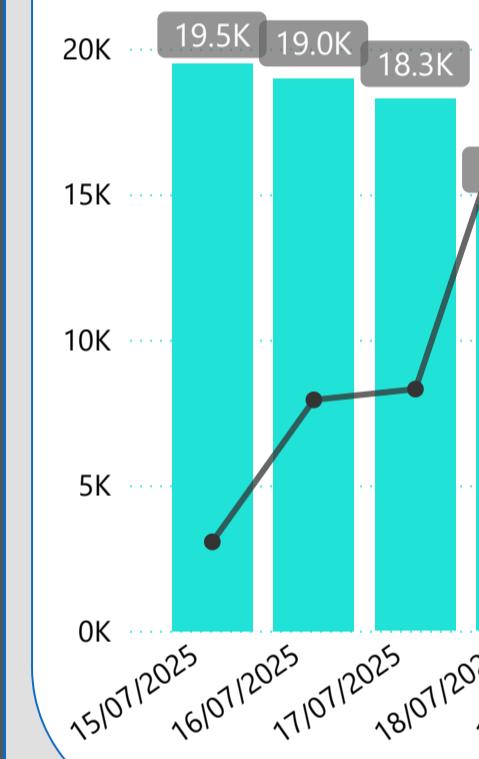
Country

All

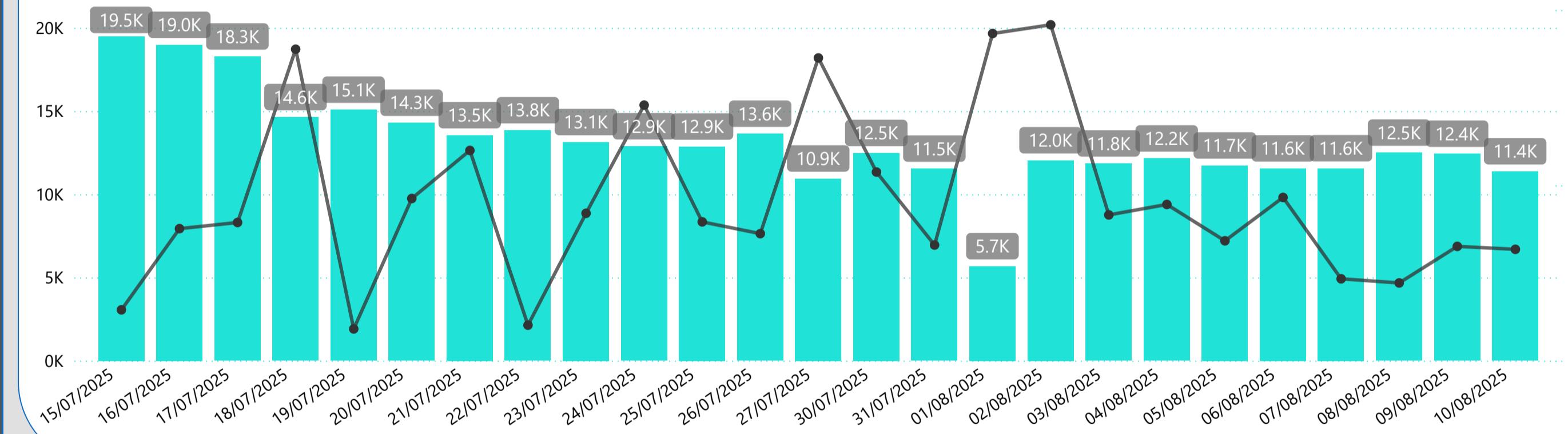
Platform

All

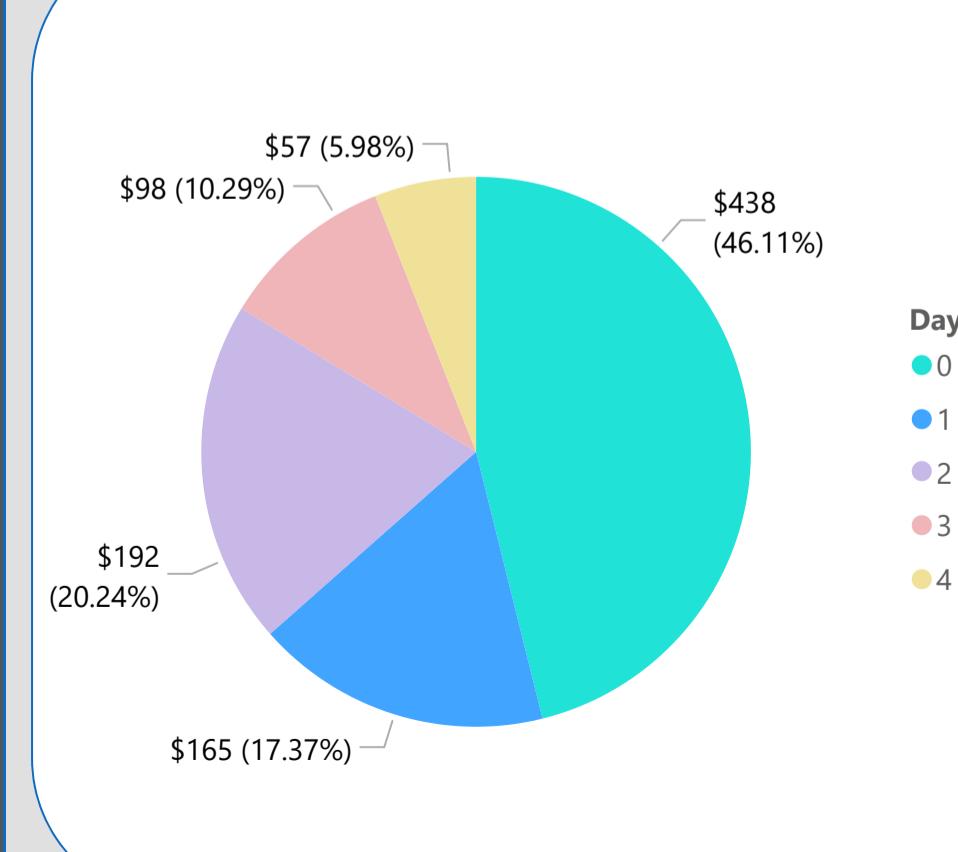
Daily Active User ●payer_share



Daily Active User



Total revenue by days of using



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

Revenue

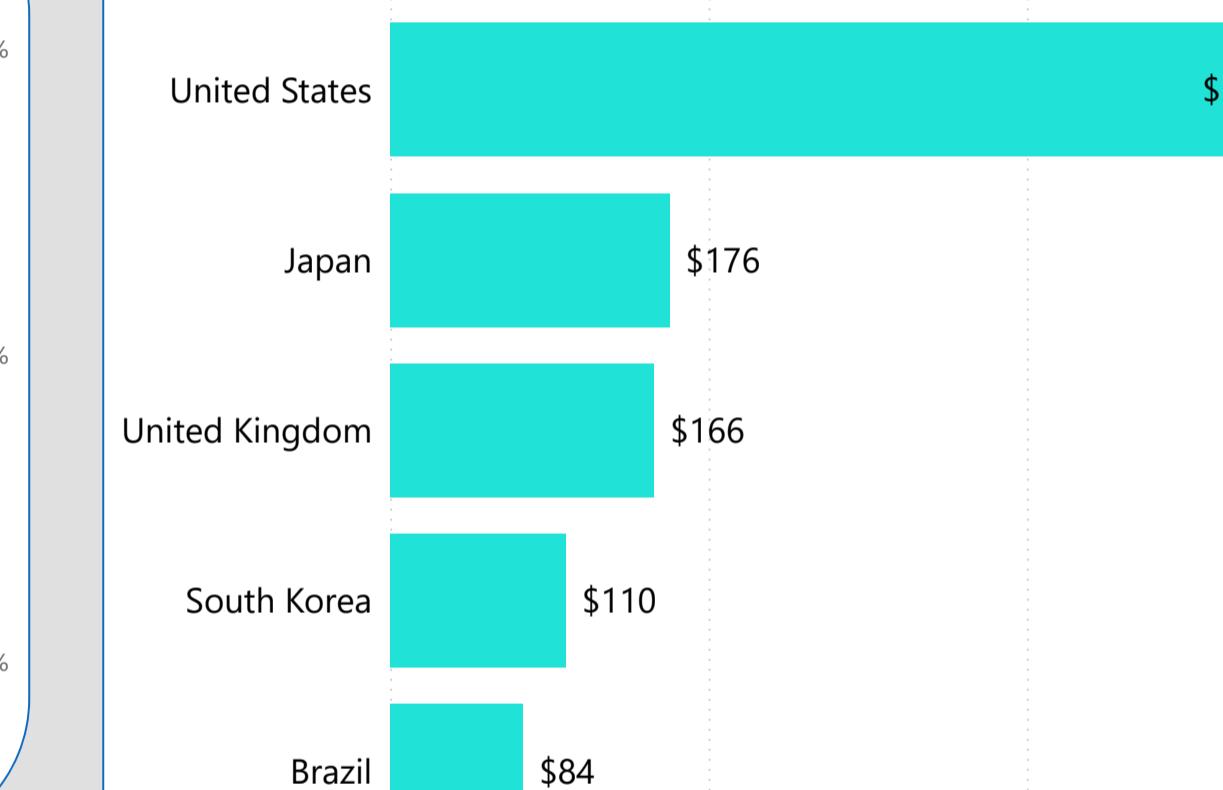


Table of Content



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

KPI Revenue

63.41%

%Revenue_KPI

KPI Cost

705.71

0.00K

KPI Profit

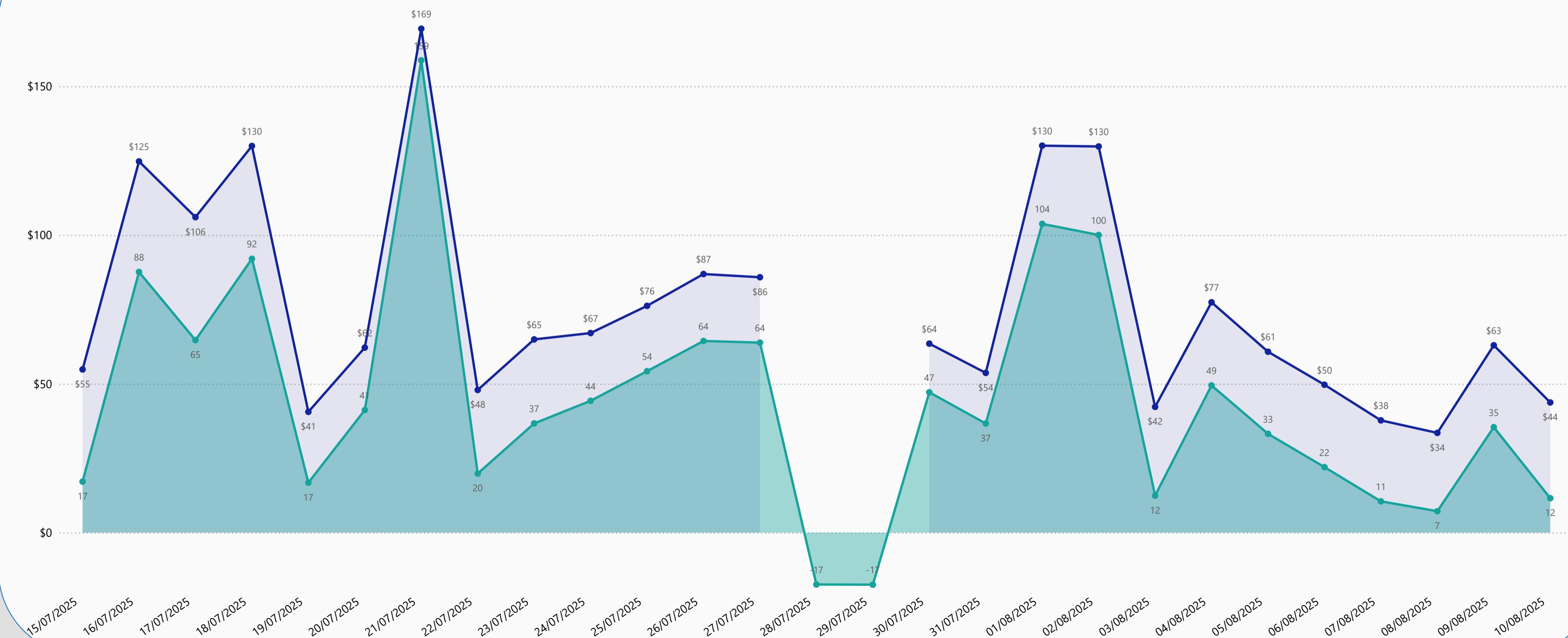
1,197

0.00K

1500

Daily Active Users

● Profit ● total_rev



Customer Analysis



Overview



Finance

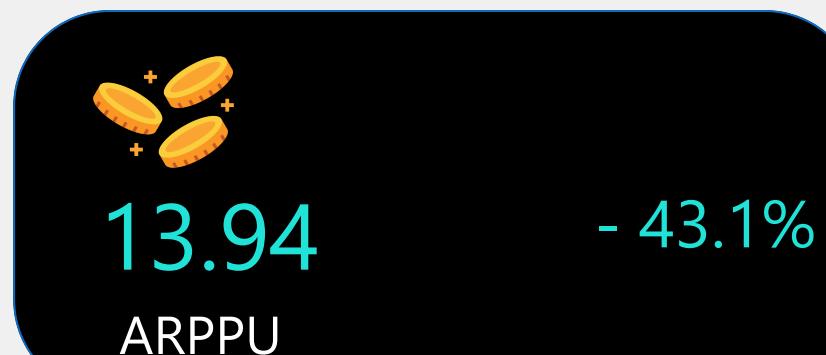
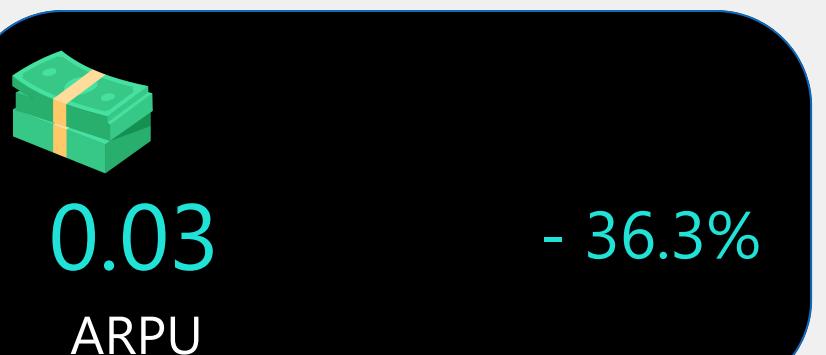
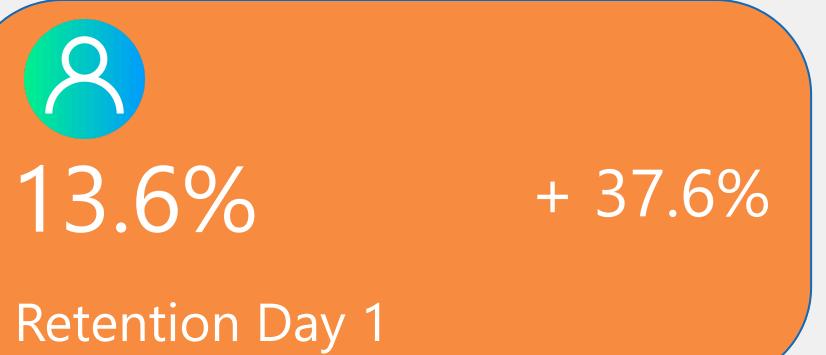


Customer Journey



Segmentation

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

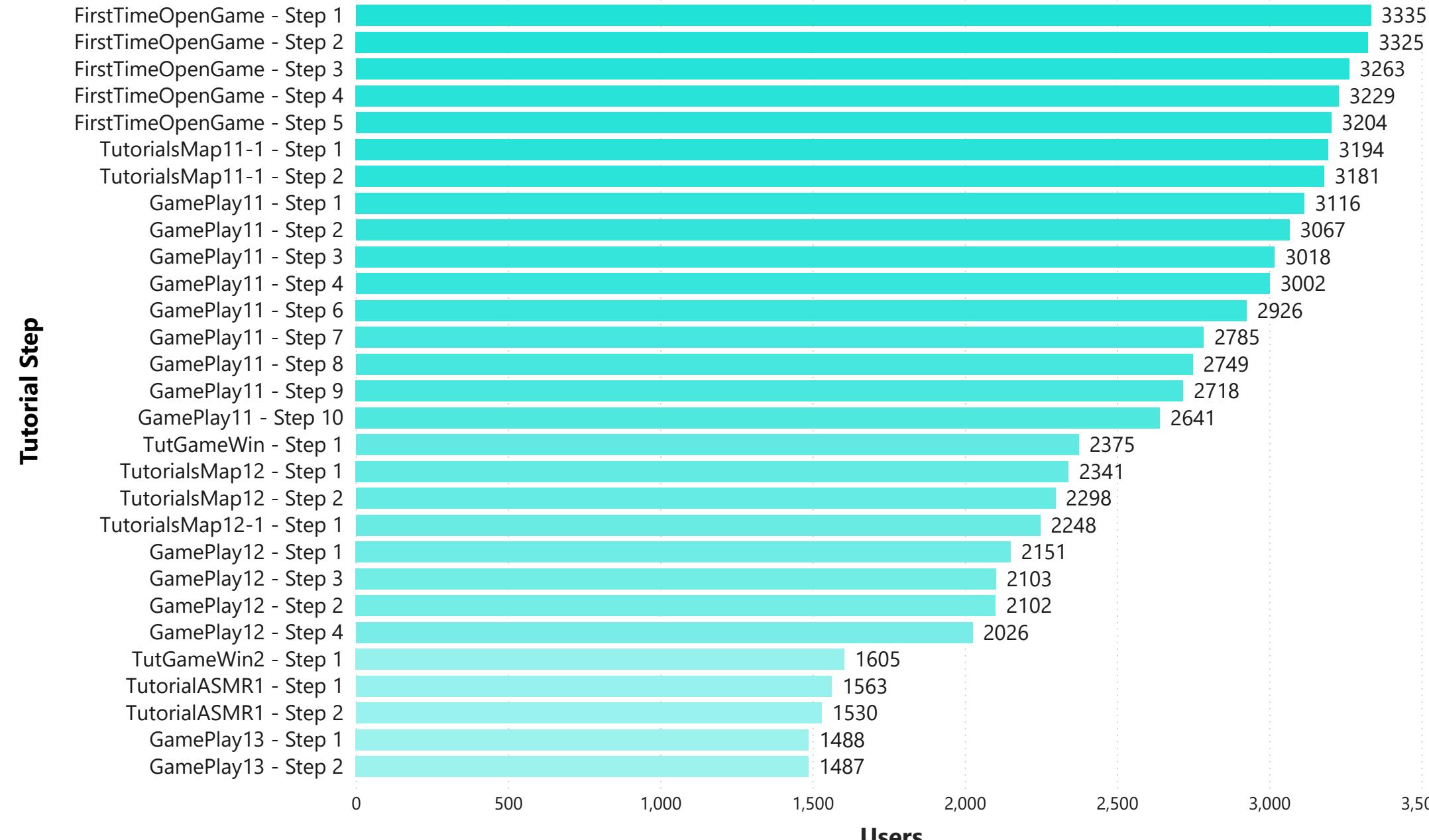


Cohort Analysis

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%	

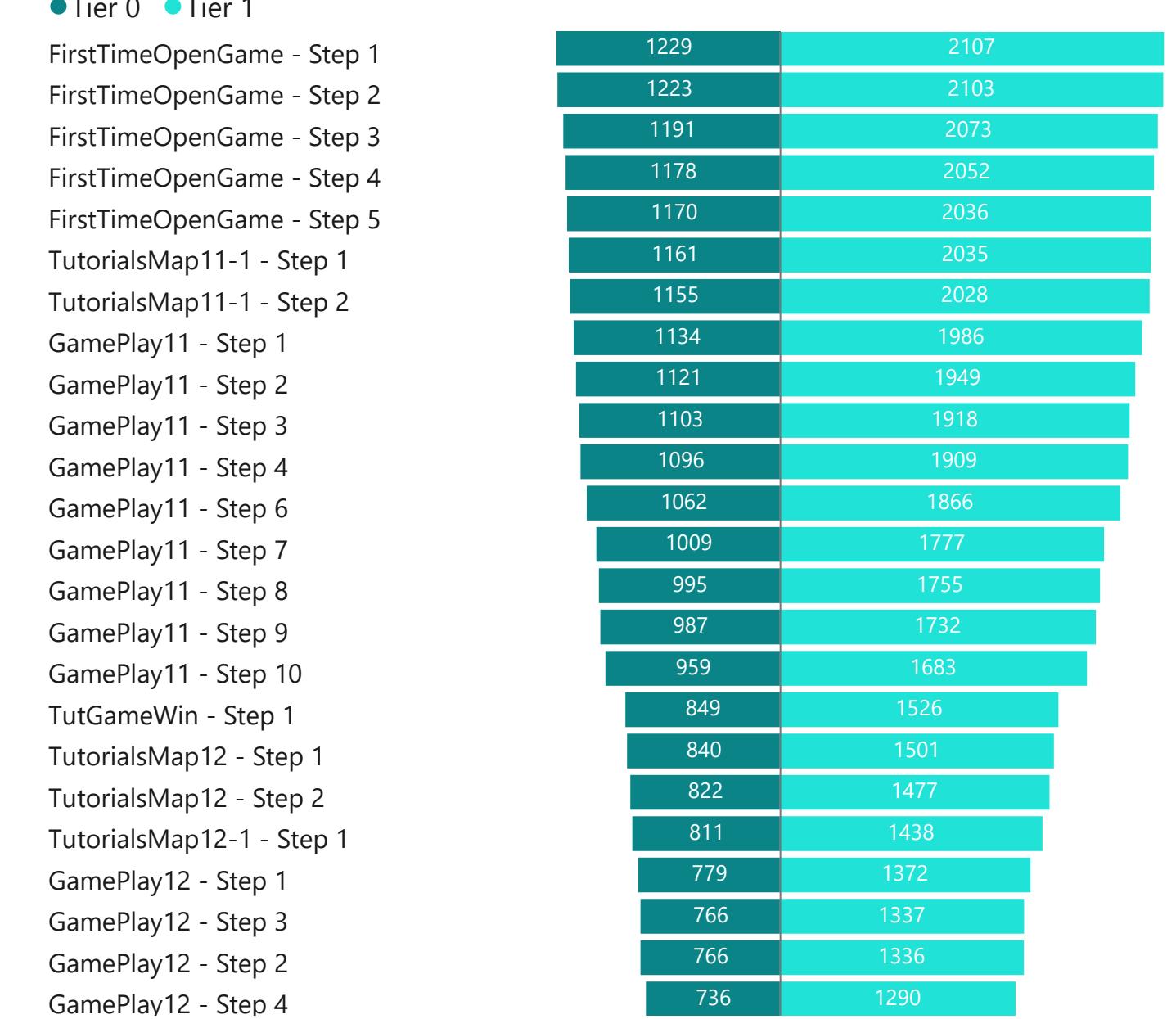
Retention của game không biến động lớn, xoay quanh 12% -> 15% Day 1 trong Tháng 7/2025.
Hết ngày chơi đầu tiên mà chỉ còn 12% users là rất ít.

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)

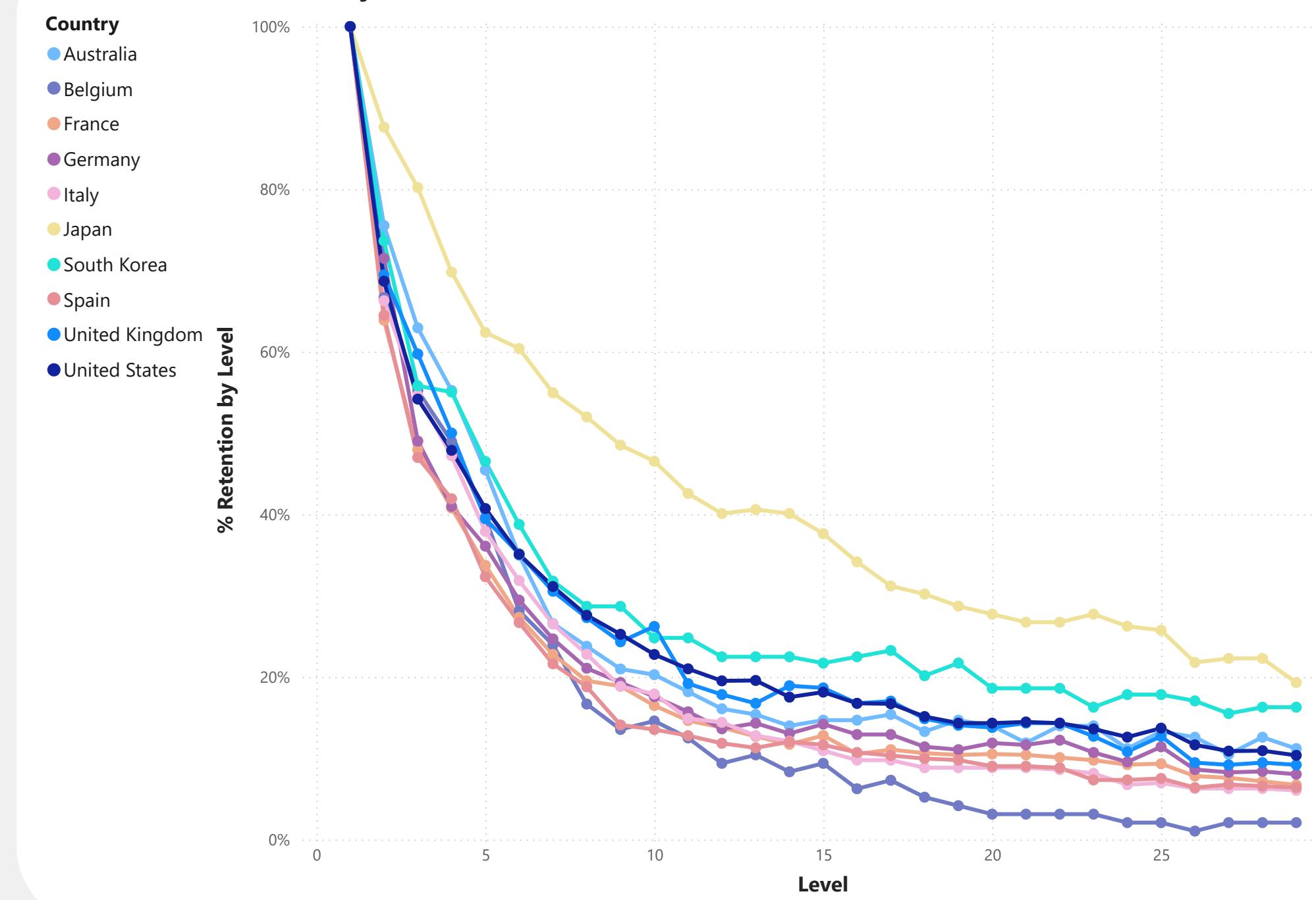


Không có sự khác biệt đáng kể về Drop Rate tại Tutorial giữa US và các Country Tier 1.

User Churn tại từng Level

country_tier	Tier 0	% Retention by Level		Tier 1	% Retention by Level
		Level	Users		
1		1	2095	1	100.0%
2		2	1439	2	68.7%
3		3	1135	3	54.2%
4		4	1003	4	47.9%
5		5	853	5	40.7%
6		6	735	6	35.1%
7		7	652	7	31.1%
8		8	578	8	27.6%
9		9	529	9	25.3%
10		10	477	10	22.8%
11		11	440	11	21.0%
12		12	409	12	19.5%
13		13	410	13	19.6%
14		14	367	14	17.5%
15		15	380	15	18.1%
16		16	351	16	16.8%
17		17	350	17	16.7%
18		18	317	18	15.1%
19		19	300	19	14.3%
20		20	300	20	14.3%
21		21	303	21	14.5%
22		22	300	22	14.3%
23		23	285	23	13.6%
24		24	264	24	12.6%
25		25	287	25	13.7%
26		26	244	26	11.6%

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

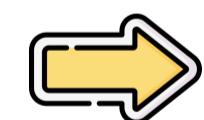
Customer Segmentation

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

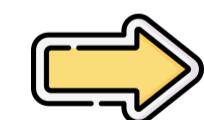
Đề xuất Phân khúc khách hàng



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...