referensi([The Product Canvas: A Comprehensive Guide to Product Development — Helping Companies Deliver More Value Through Better Process Management | Bob Stanke](https://www.bobstanke.com/blog/product-canvas-overview#:~:text=A%20product%20canvas%20is%20a%20useful%20tool%20for,4%20Align%20your%20team%20on%20the%20product%27s%20direction))

Produk canvas (sketsa)

Tujuan (objective)

Menganalisis data langganan untuk meningkatkan keterlibatan layanan, mengurangi churn, dan mengoptimalkan aliran pendapatan.

solution (solusi)

Analisa data, membangun dashboard interaktif, menemukan tren dan anomali dalam data.

Key metrics (indikator untuk mendudukung kinerja)

* Pendapatan meningkat
* pengurangan churn
* Tingkat penggunaan layanan
* Active subscriber
* average revenue per customer
* total revenue dari customer selama masa langgaannya

Methodology

* Pengumpulan data
* analisa data
* visualisasi
* dan presentasi

User segment

* eksekutif
* analis data

business benefit

| Product Canvas | | |
| --- | --- | --- |
| Objective   * Meningkatkan keterlibatan layanan * Mengurangi churn * Mengoptimalkan aliran revenue | Solution   * Analisa data * Menemukan tren | key metrics   * Pendapatan (revenue) * Average revenue per customer * Total revenue customer selama langganan (lifetime value) * Active subscriber * Engagement rate(sebearapa sering/lama pengguna menggunakan) |
| Methodology   * Pengumpulan data * Analisa data * Visualisasi * dan presentasi | User Segments   * Pelanggan berdasarkan Wilayah * Segmen berdasarkan Operator | Business Benefit   * Meningkatkan prediksi pendapatan * Meningkatkan retensi melalui intervensi yang tepat sasaran |