Онлайн-школы теряют поток клиентов по причине снижения мотивации к обучению у клиентов

Гипотеза: С онлайн-платформы происходит отток части клиентов, в следствие малой заинтересованности, психологической несовместимости с преподавателем, из-за чего компания теряет прибыль

Вопросы:

1 Какой процент выручки теряет онлайн платформа из-за оттока клиентов?

2 Каким образом производиться анализ причин ухода с вашей образовательной платформы?

3 Расскажите об основных причинах ухода клиентов с платформы?

4 Как производится анализ причин оттока части обучающихся?

5 Какую долю ресурсов приходится тратить на анализ данной информации?