

АНАЛИТИКА СКАЙ- СИНЕМА

ПОДГОТОВИЛ: ГУСЕВ НИКОЛАЙ КОНСТАНТИНОВИЧ

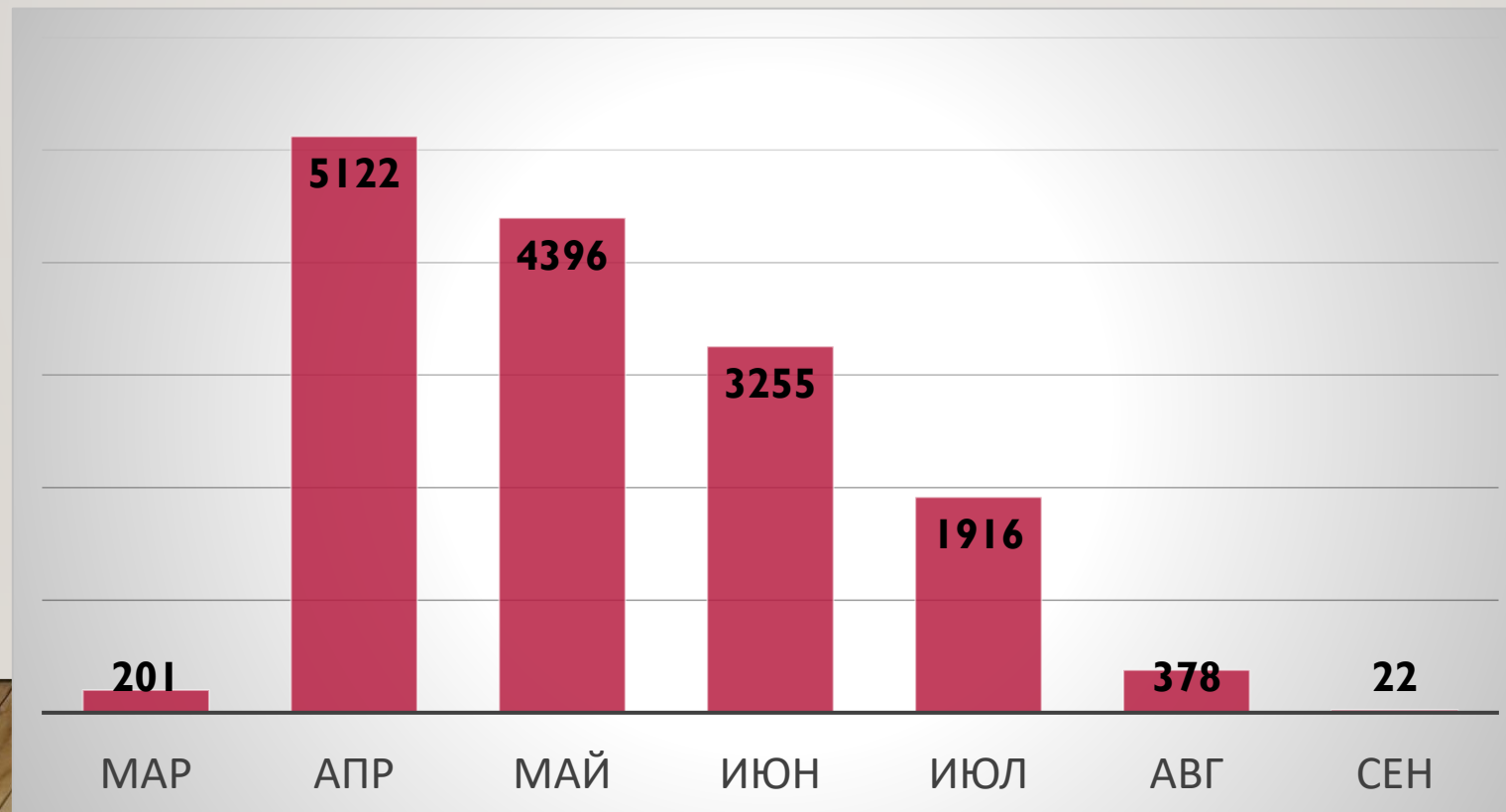


- В связи с запросом руководителя отдела аналитики «Скай-синема» Алексея Васильева отдел аналитики в лице "Команды №17" представляет краткий отчет по исследованию аудитории онлайн-кинотеатра.
- На основании первичного анализа ключевых метрик динамики изменения просмотров на нашей платформе (количества подписок, просмотров, уникальных пользователей и среднего числа просмотров на пользователя) были сделаны следующие выводы:



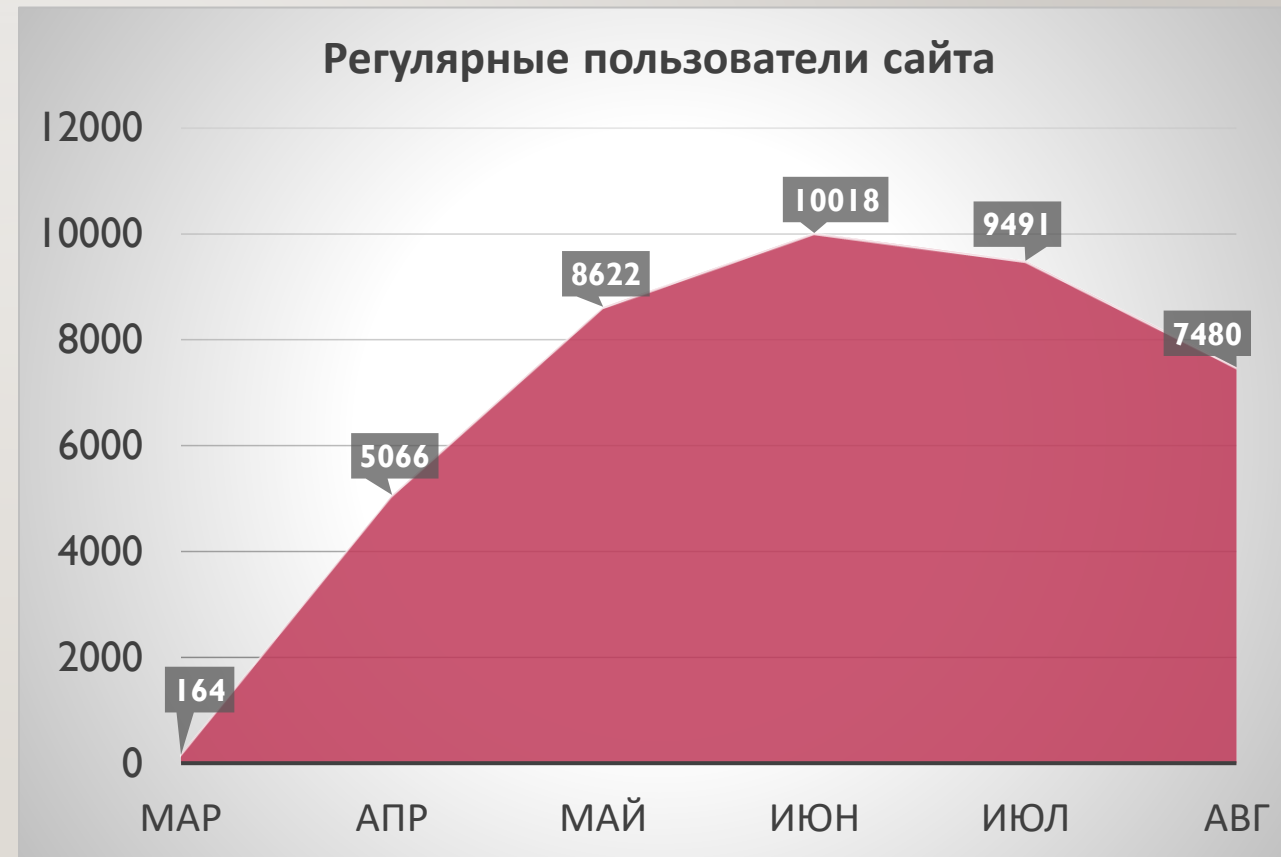
ВЫВОДЫ

I. Проект онлайн-кинотеатра успешно стартовал (наибольшее число подписок отмечено на первых этапах работы). Далее темпы набора аудитории заметно замедлились.



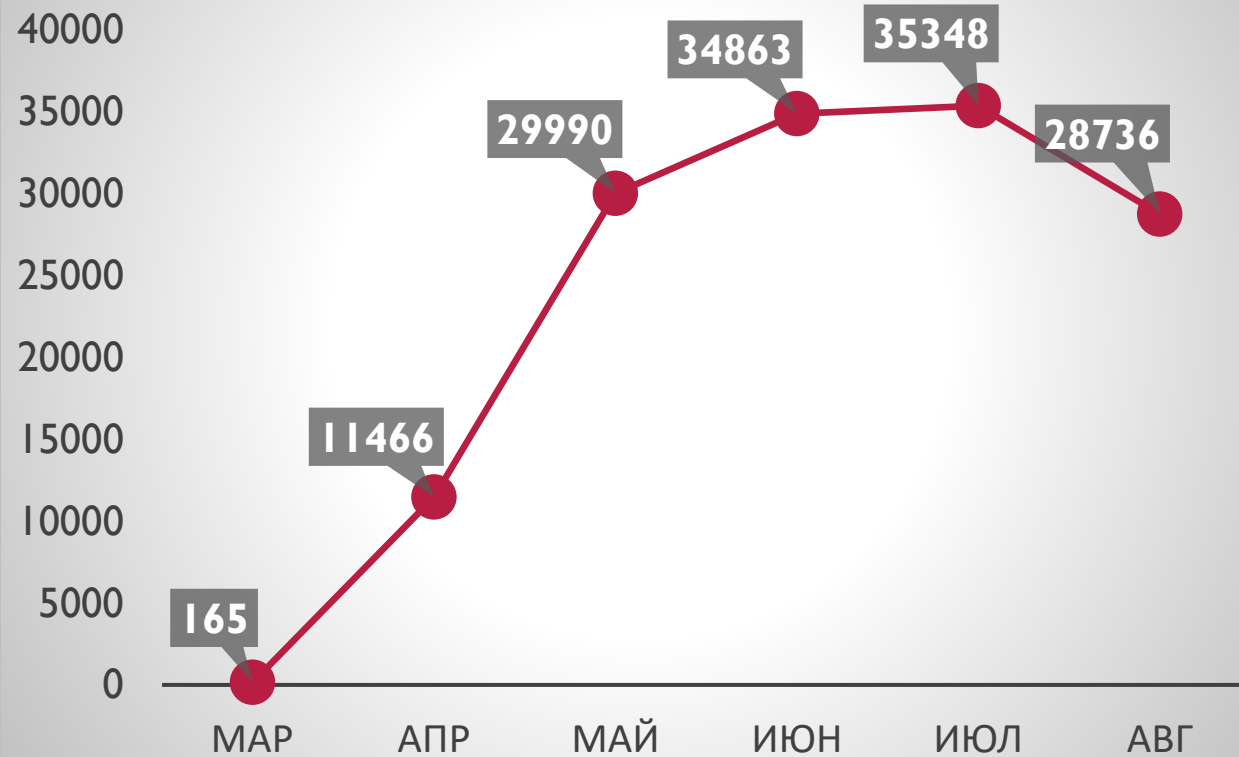
ВЫВОДЫ

II. Несмотря на то что привлечение новых пользователей идет сниженными темпами, «качество» аудитории улучшилось: на платформе закрепляются «лояльные» пользователи, которые активно пользуются сервисом и наращивают объемы просмотров.

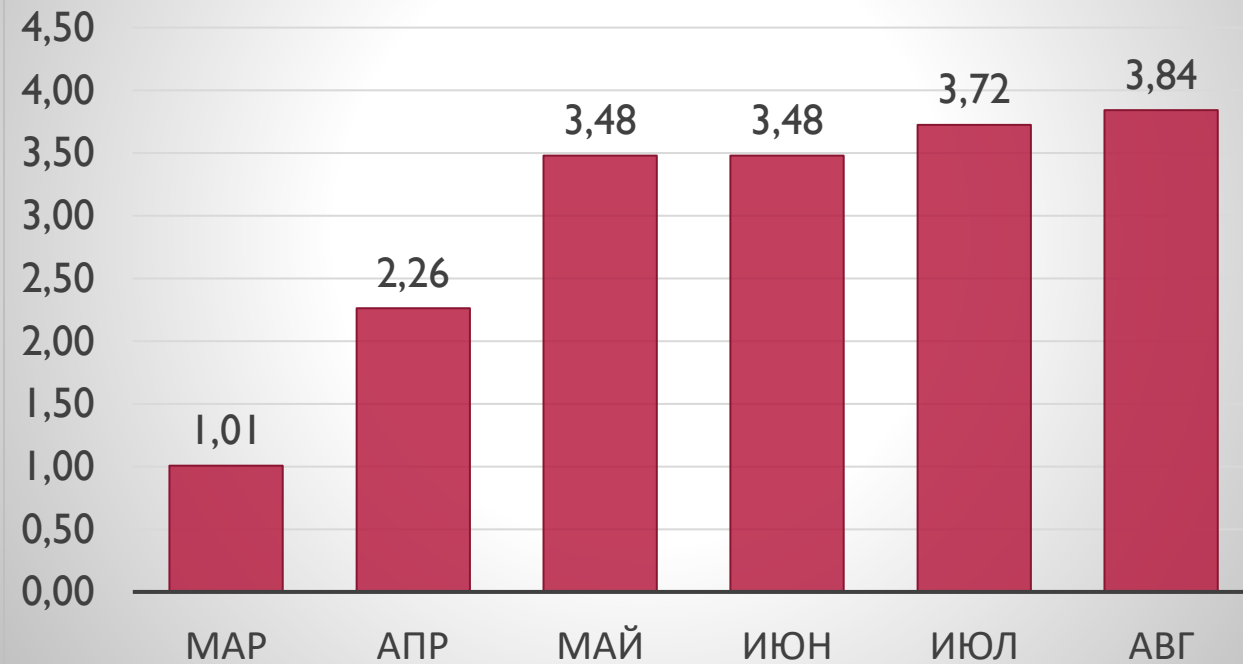


ВЫВОДЫ

Ежемесячно просмотров



Количество просмотров на одного пользователя



ВЫВОДЫ

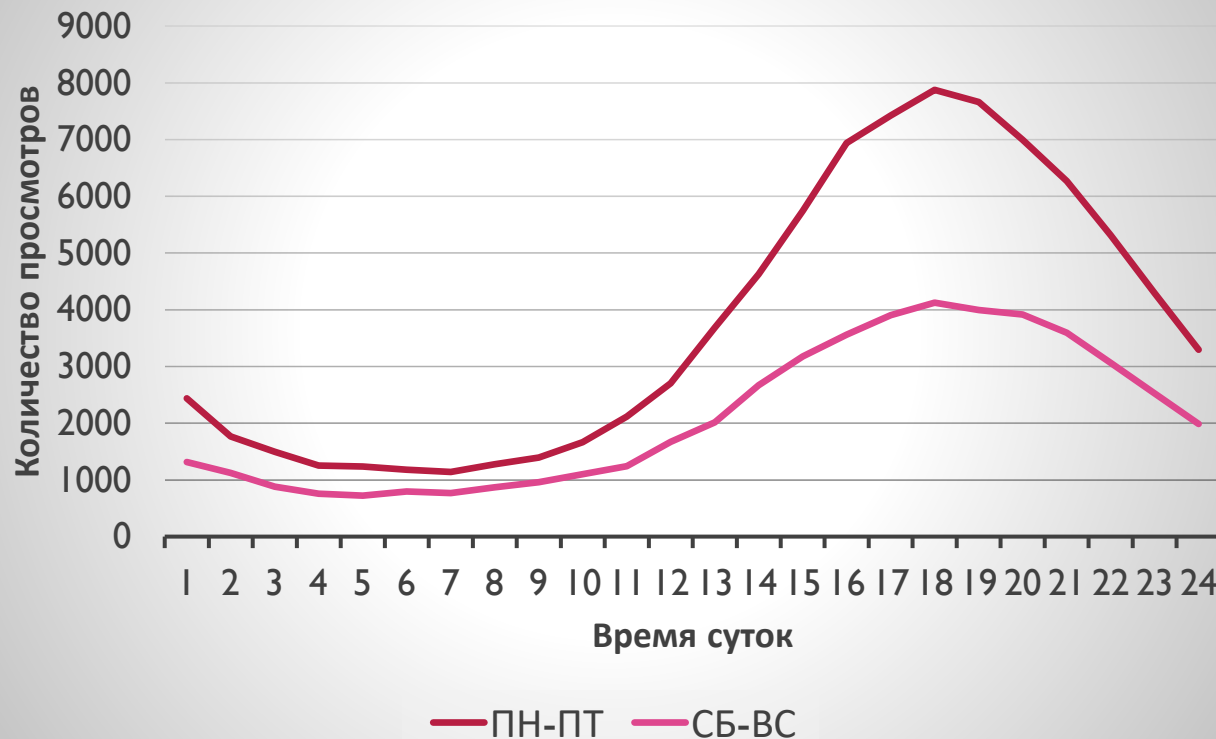
III. Самыми частыми часовыми поясами у пользователей оказались UTC(0,+1,+2,+3).

Самое лучше время для просмотра видео на «Скай-синема» оказались часы 13-23 часов.

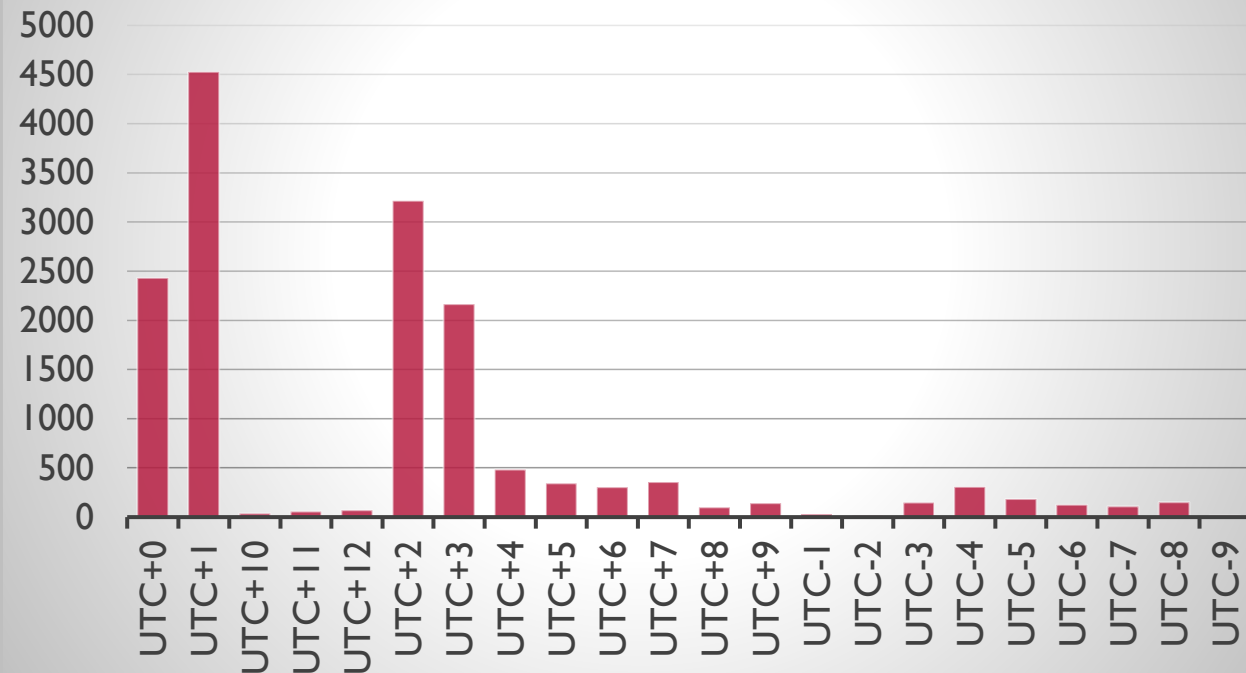
Объем просмотров в будни в 2 раза превышает выходные дни в пиковые часы (16-19).

Выявленные данные помогут скорректировать таргет рекламы.

Количество просмотров по часам

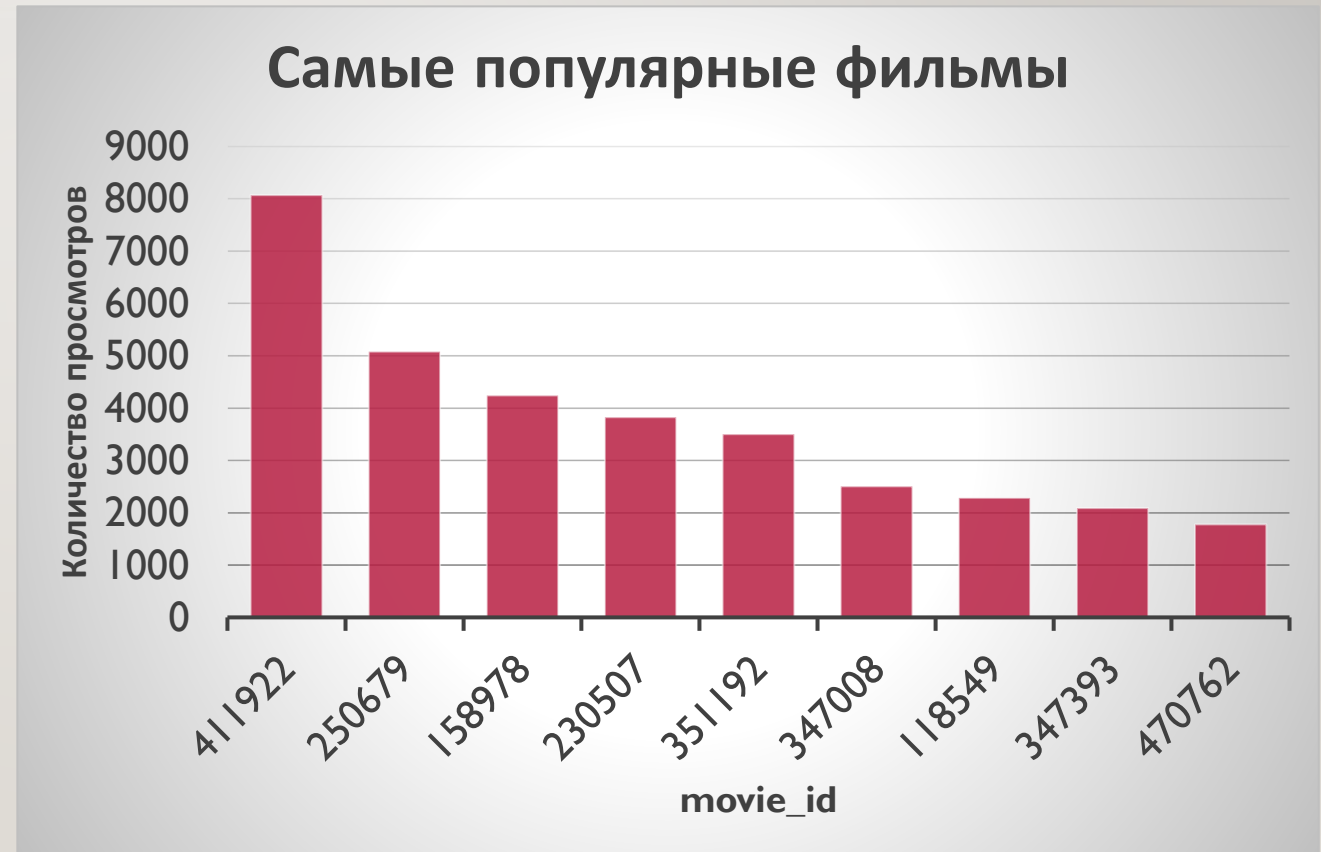


Распределение подписчиков по часовым поясам



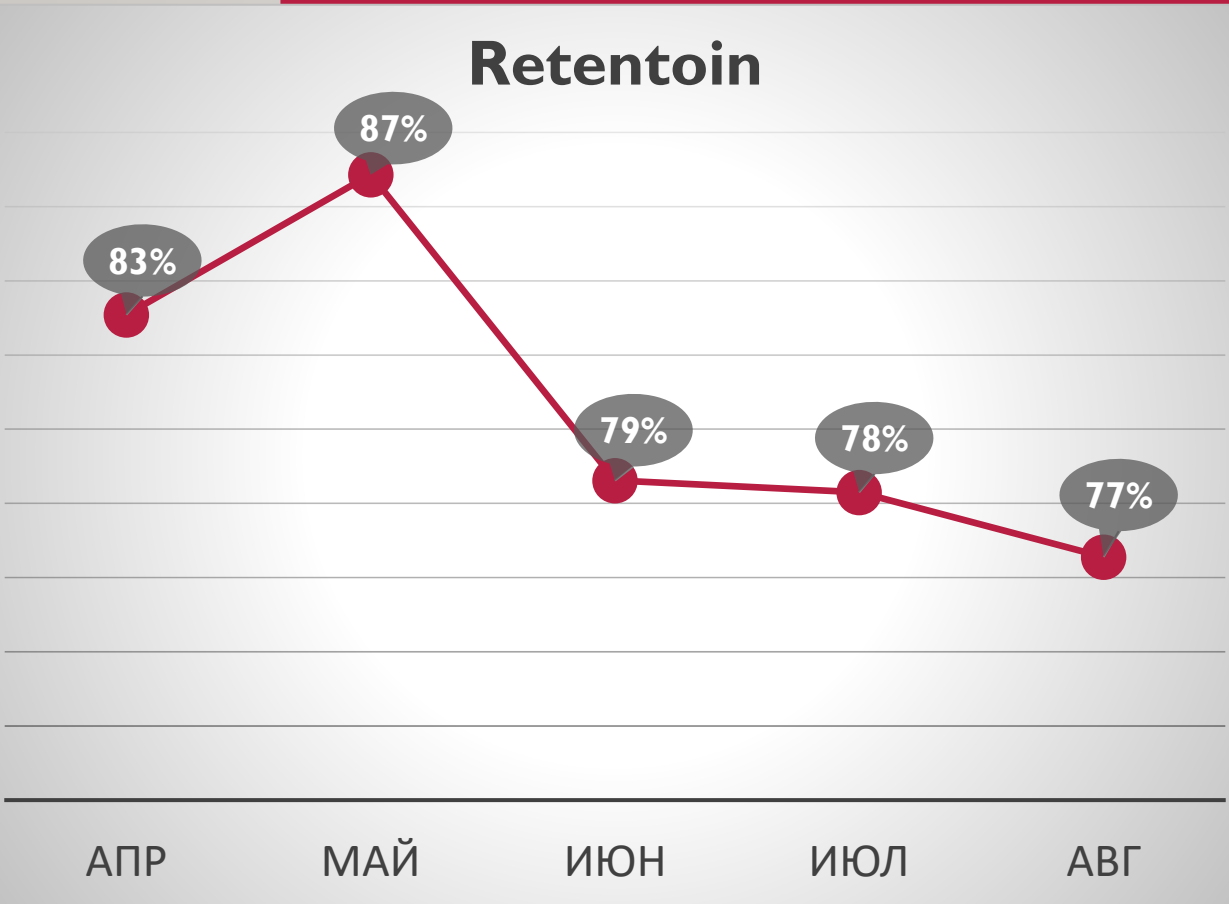
ВЫВОДЫ

IV. Основываясь на топе просматриваемых видео на нашей платформе и характер просматриваемого контента можно скорректировать модель маркетинга используя отрывки из данных произведений, подобрать более релевантный контент для пользователя платформы.



Что касается финансовой составляющей нашего проекта с момента запуска проекта удалось заработать - 13 593 515 ₽, при этом общие расходы составили - 42 022 047 ₽ .
Даже учитывая медленный отток постоянных пользователей, бизнес модель проекта не состоятельна. Бизнес работае в большой минус, маржинальность составляет **-93,75%**

Retentoin



Показатель	Текущие данные
Retention	80,60%
LT	5,15
Price юнита	317,36 ₽
Стандартный Price	350,00 ₽
Объём скидок	9,33%
LTR	1 635,57 ₽
CAC	2 254,52 ₽
CAC на юнит	137,84%
Fixed Costs на юнит	55,91%
Маржинальность	-93,75%

СЦЕНАРИЙ ВЫХОДА НА +25% МАРЖИНАЛЬНОСТЬ

Для удобства мы собрали юнит-калькулятор с целью более быстрого принятия решения об изменении составляющих нашего продукта (затраты на маркетинг, постоянные затраты, цена подписки, % скидок, лояльность пользователей).

По приведенным ниже расчетам ожидаемая маржинальность «Скай-синема» составляет **25,04%**, средняя цена с учетом скидочной составляющей для удобства пользователя с учетом психологической составляющей = **499** рублей.

Данный юнит калькулятора основан на 6 месяцах работы «Скай-синема».



КАЛЬКУЛЯТОР

Показатель	Фактические	% Изменения	Ожидаемые
Retention	80,60%	7,95%	87,00%
LT	5,15		7,69
Price юнита	317,36 ₽		499,00 ₽
Стандартный Price	350,00 ₽	60,00%	560,00 ₽
Объём скидок	9,33%	16,80%	10,89%
LTR	1 635,57 ₽		3 839,59 ₽
CAC	2 254,52 ₽	-32,90%	1 512,78 ₽
CAC на юнит	137,84%		39,40%
Fixed Costs на юнит	55,91%		35,56%
Маржинальность	-93,75%		25,04%