

Поиск клиента с неоптимальными тарифами

Анализ данных об использовании клиентами услуг виртуальной телефонии «Нупозвони»

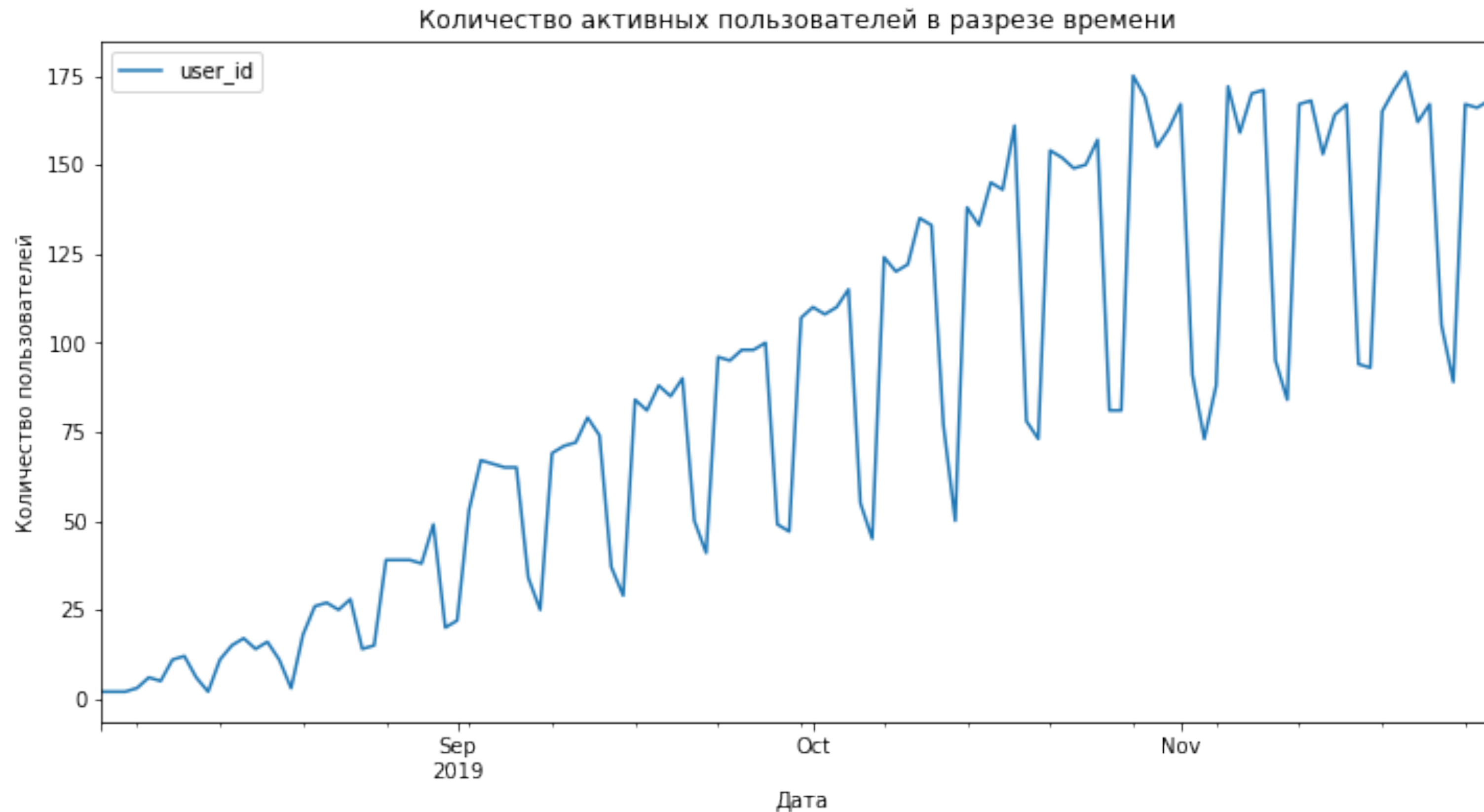
Автор: Нужденкова Ксения

Дата создания: июнь 2024

Общие выводы по исследованию

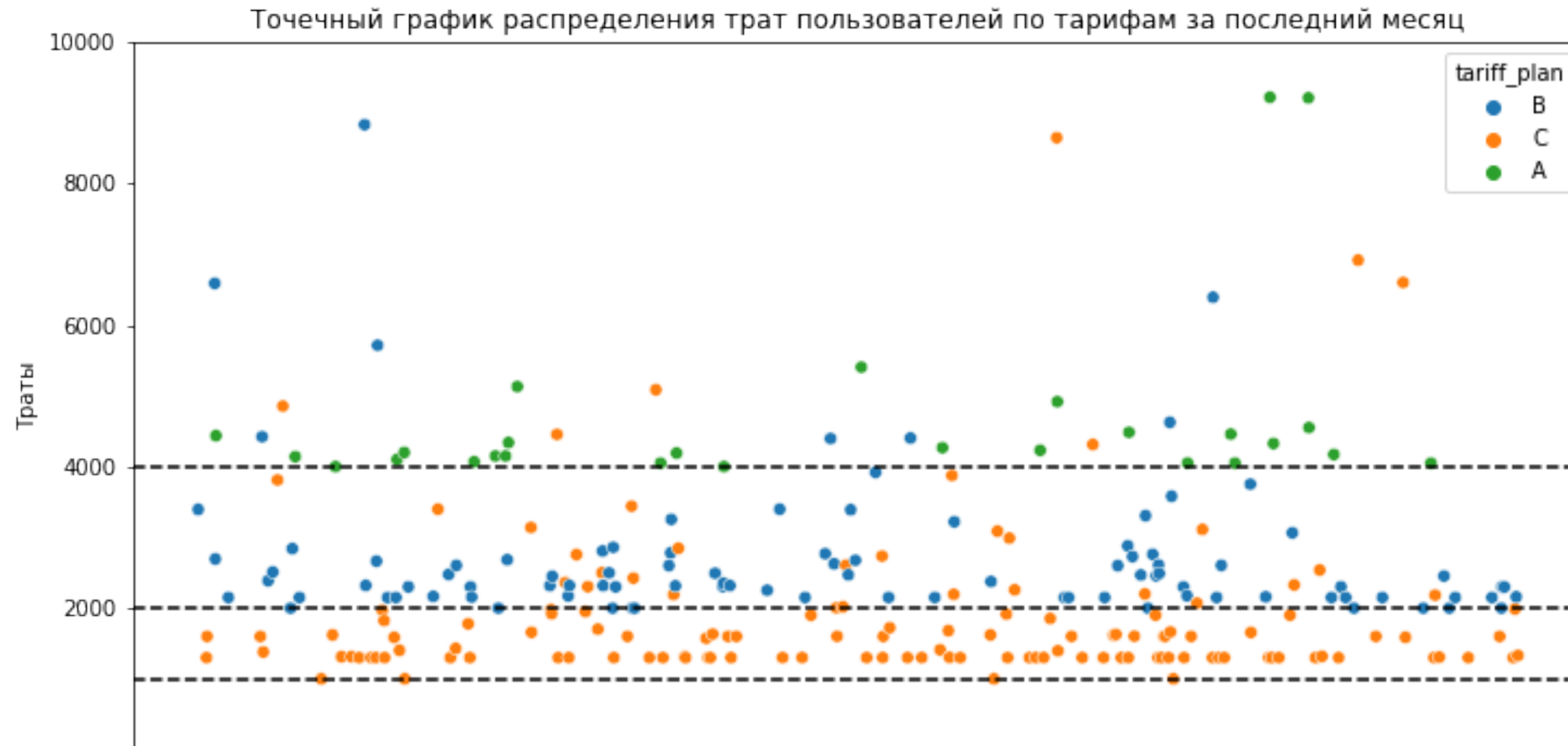
- создан датафрейм `active_user_by_tariff`, с расчетами самых выгодных для пользователей тарифов
- 47% пользователей переплачивают на текущем тарифе, наиболее выгодный тариф для пользователей – С
- если все пользователи перейдут на самый выгодный для них тариф, разница в выручке до и после смены окажется статистически значима и составит более 16%, средняя оплата снизится с 2632 до 2190
- переход всех пользователей на оптимальные тарифы повысит их лояльность, но приведет к большим потерям в выручке, поэтому рекомендую предложить пользователям смену тарифа только в большую сторону, при таком раскладе потери составят чуть больше 1%

Анализ активных пользователей



- временной период с 2019-08-02 по 2019-11-28
- количество клиентов увеличивалось с августа по октябрь, к концу октября это значение стабилизировалось
- активность пользователей зависит от дня недели

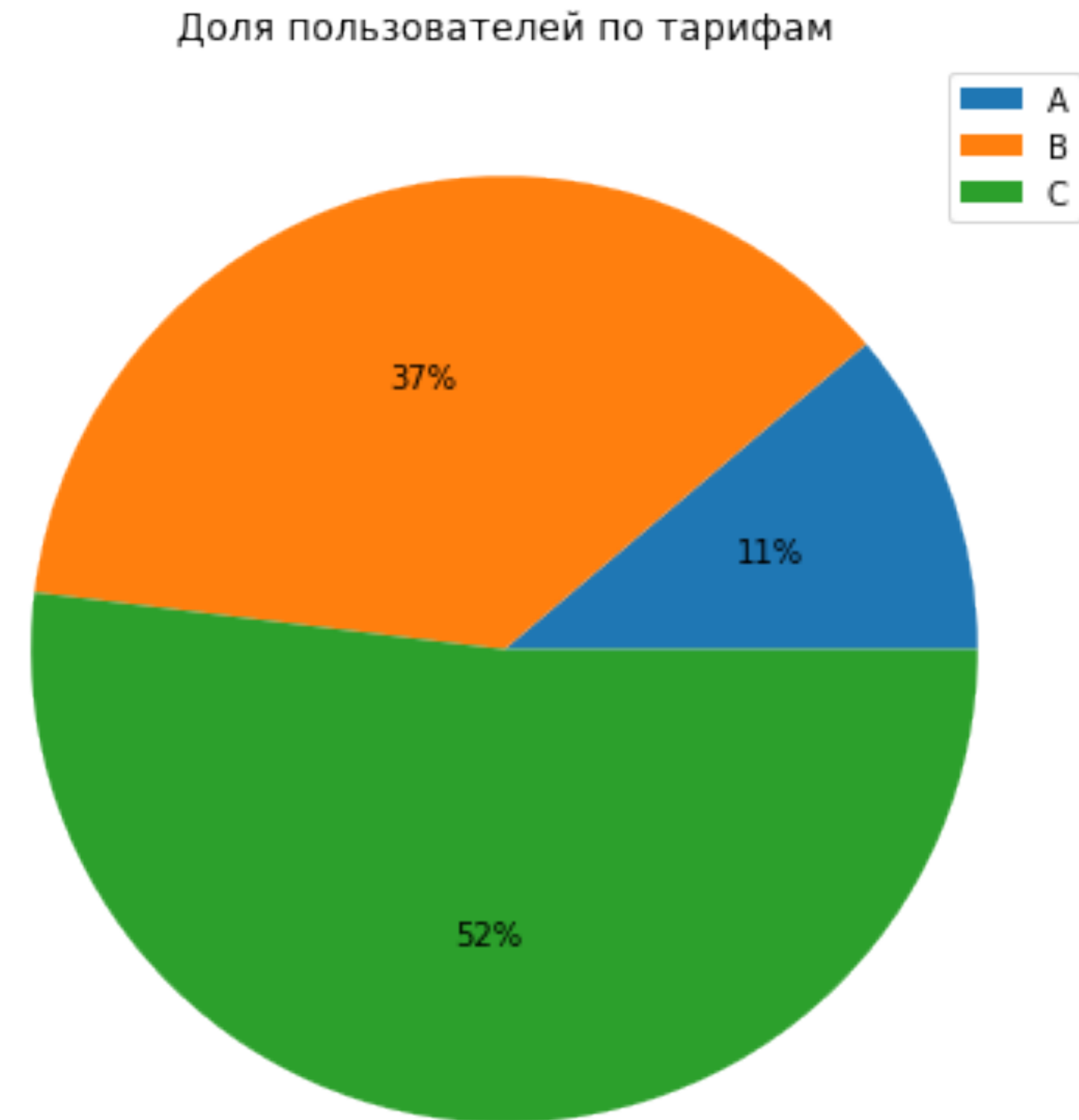
Траты пользователей по тарифам



- медианное значение для тарифа C 1600, для тарифа B 2400, для тарифа A 4300
- для всех тарифов присутствуют выбросы

Процент пользователей по тарифам

- у половины пользователей тариф С (52%)
- на втором месте по количеству пользователей тариф В (37%)
- самая маленькая доля пользователей у тарифа А (11%)

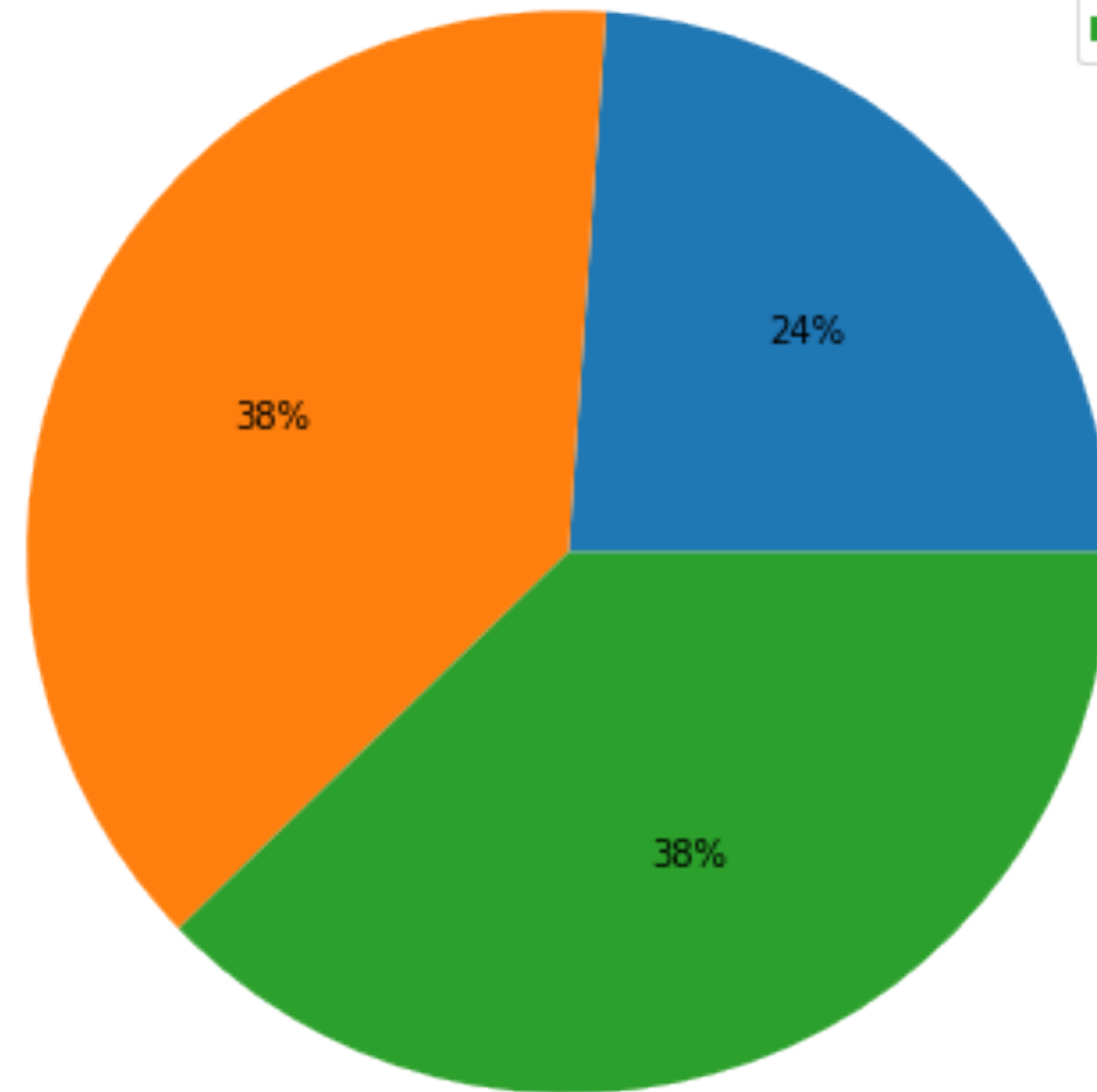


Процент выручки по тарифам

Доля выручки по тарифам

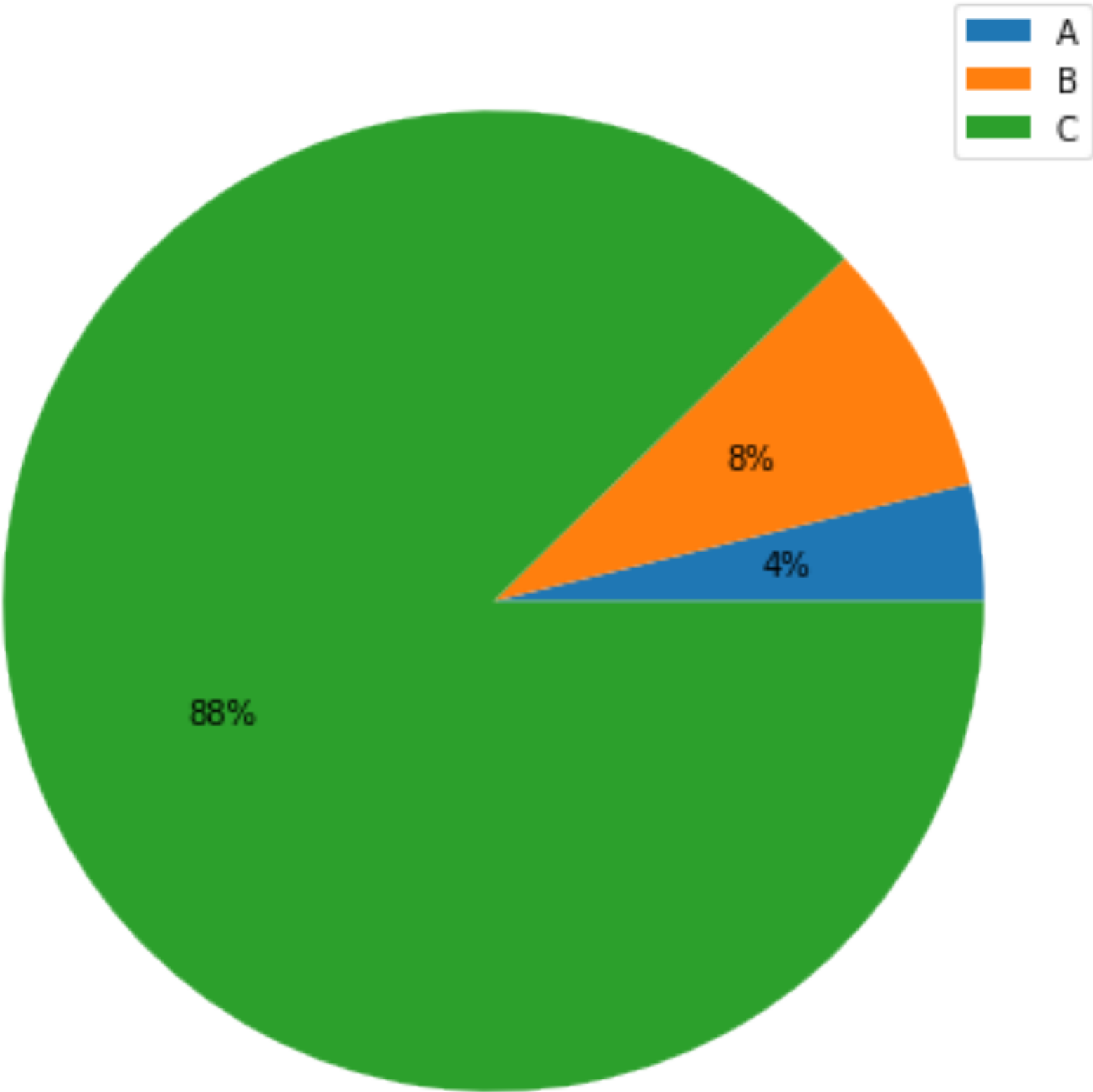


- тарифы B и C приносят большую часть выручки, каждый по 38%
- далее идет тариф A с 24%



Процент пользователей по оптимальным тарифам

Доля пользователей по оптимальным тарифам



Распределение выгодных тарифов для пользователей тарифа C

	best_tariff	user_id	percent
0	A	1	0.010000
1	B	10	0.070000
2	C	124	0.920000

Распределение выгодных тарифов для пользователей тарифа B

	best_tariff	user_id	percent
0	A	4	0.040000
1	B	8	0.080000
2	C	84	0.880000

Распределение выгодных тарифов для пользователей тарифа A

	best_tariff	user_id	percent
0	A	5	0.170000
1	B	4	0.140000
2	C	20	0.690000

- 47% пользователей переплачивают на текущем тарифе
- большая часть пользователей платила бы меньше, если бы использовала тариф C

Распределение выручки по тарифам до и после перехода на оптимальный тариф

- если все пользователи сменят тарифы на оптимальные, то 68% дохода будет приходиться на тариф С
- потери по выручке составят больше 16%

