**Аналитическая записка**

**Цель проекта:** Анализ ключевых метрик сервиса доставки еды «Всё.из.кафе» в Саранске (май – июнь 2021).

**Автор:** Бутаков Павел **Дата:** 31.05.2025

**Результаты анализа ключевых метрик:**

**1. DAU (активные пользователи за день):**

**- Тренд:** Рост в конце мая – начале июня (до 60-70 пользователей), затем снижение во второй половине июня (до 20-30).

**- Выводы:** Пики связаны с возможными акциями/сезоном. Спад в июне – с оттоком/конкуренцией/отпусками.

**- Действия:** Анализировать причины роста для повторения успеха; исследовать причины спада для удержания/привлечения пользователей.

****2. Conversion Rate (коэффициент конверсии):****

**- Тренд:** Высокий уровень (часто >0.30), с колебаниями. Нет резкого падения в июне.

**- Выводы:** Хороший пользовательский опыт. Колебания связаны с акциями/ассортиментом.

**- Действия:** Поддерживать высокий уровень, оптимизировать процесс заказа, отслеживать причины снижения.

**3. Средний чек:**

**- Тренд:** Рост с 136 руб. (май) до 147 руб. (июнь).

**- Выводы:** Положительная динамика.

**- Действия:** Увеличивать чек через сопутствующие товары, комбо-наборы, минимальный порог доставки.

**4. Retention Rate (коэффициент удержания пользователей):**

**- Тренд:** Быстрое падение удержания после 1-го дня использования во всех когортах.

**- Выводы:** Проблемы с онбордингом или стимулами для повторных заказов.

**- Действия:** Оптимизировать онбординг, стимулировать повторные заказы (бонусы, персонализация, лояльность).

**5. Топ-3 ресторанов по LTV:**

**- Лидеры:** Ресторан 1: LTV 170 479.19; Ресторан 2: LTV 164 508.16; Ресторан 3: LTV 61 199.76

**- Выводы:** Высокий LTV указывает на ценность партнёра.

**- Действия:** Изучать успешные практики лидеров, применять к другим партнёрам, развивать отношения с лидерами, расширять ассортимент популярных кухонь.

**6. Общие рекомендации:**

**- Мониторинг:** Ежедневный контроль DAU и Conversion Rate.

**- Удержание:** Разработка комплексной стратегии.

- **Средний чек:** Активное продвижение дополнительных и комбо-предложений.

- **Партнёры:** Регулярный анализ LTV, обмен успешными практиками, развитие отношений.

**- Факторы:** Учитывать сезонность и внешние факторы.

**- Дальнейший анализ:** Глубокий когортный анализ и изучение причин оттока.

**7. Скриншот дашборда:**

