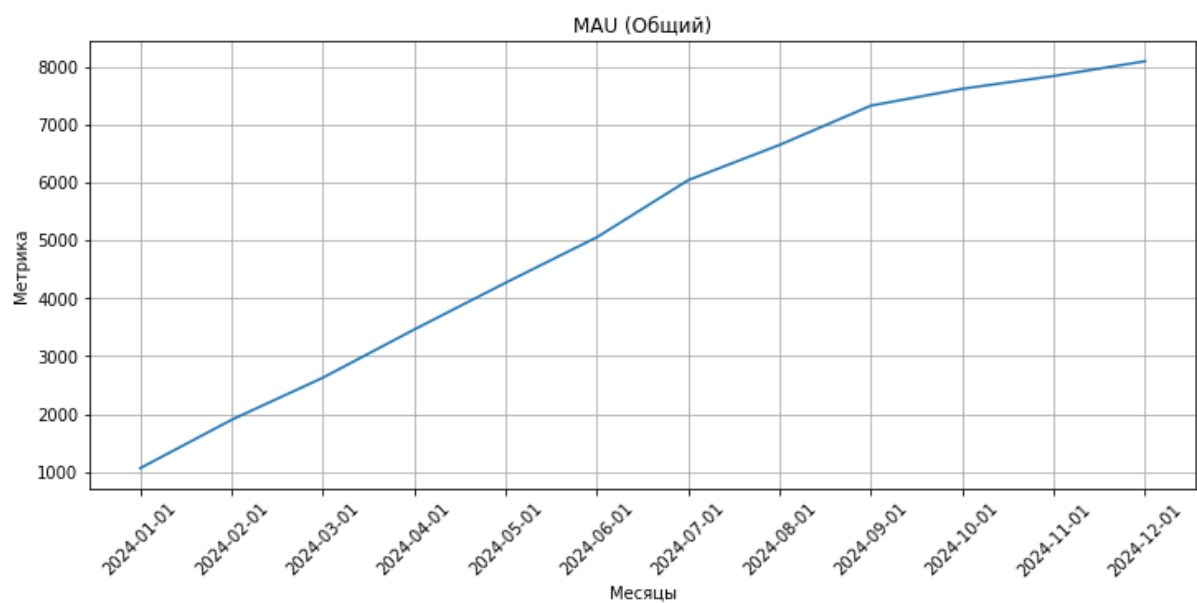


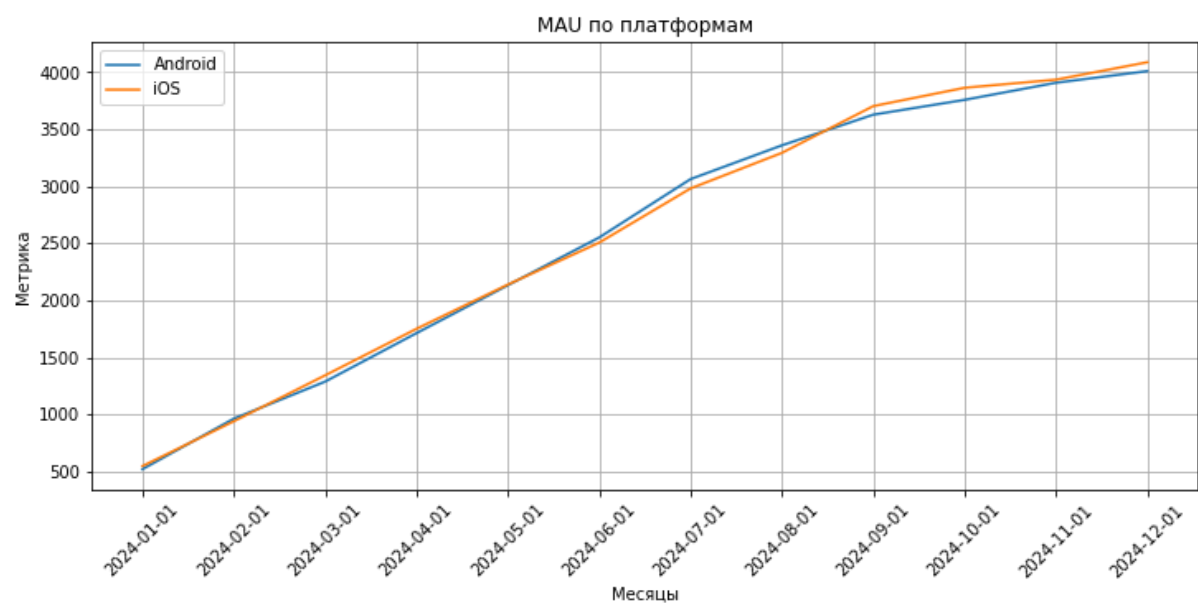
Аналитическая записка по Mines&Moles

MAU



Интерпретация графика: Общий MAU показывает стабильный рост по притоку пользователей.

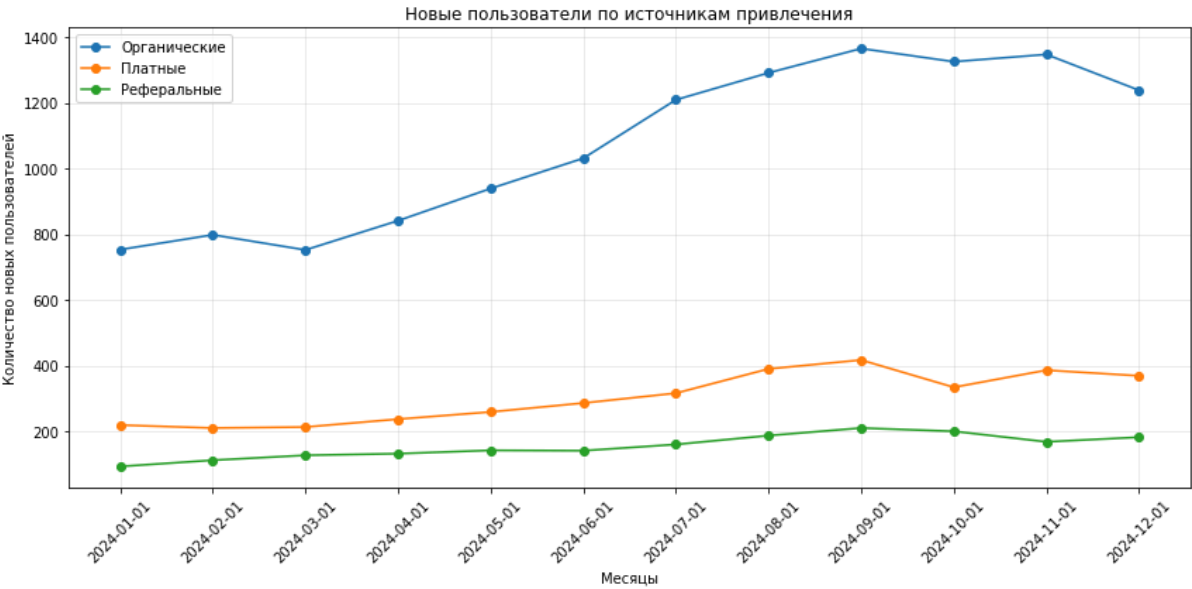
MAU в разрезе платформ пользователей



Интерпретация графика: iOS демонстрирует более высокую и стабильную активность по сравнению с Android.

Вывод: Продукт успешно привлекает новых пользователей.

Новые пользователи по источникам привлечения



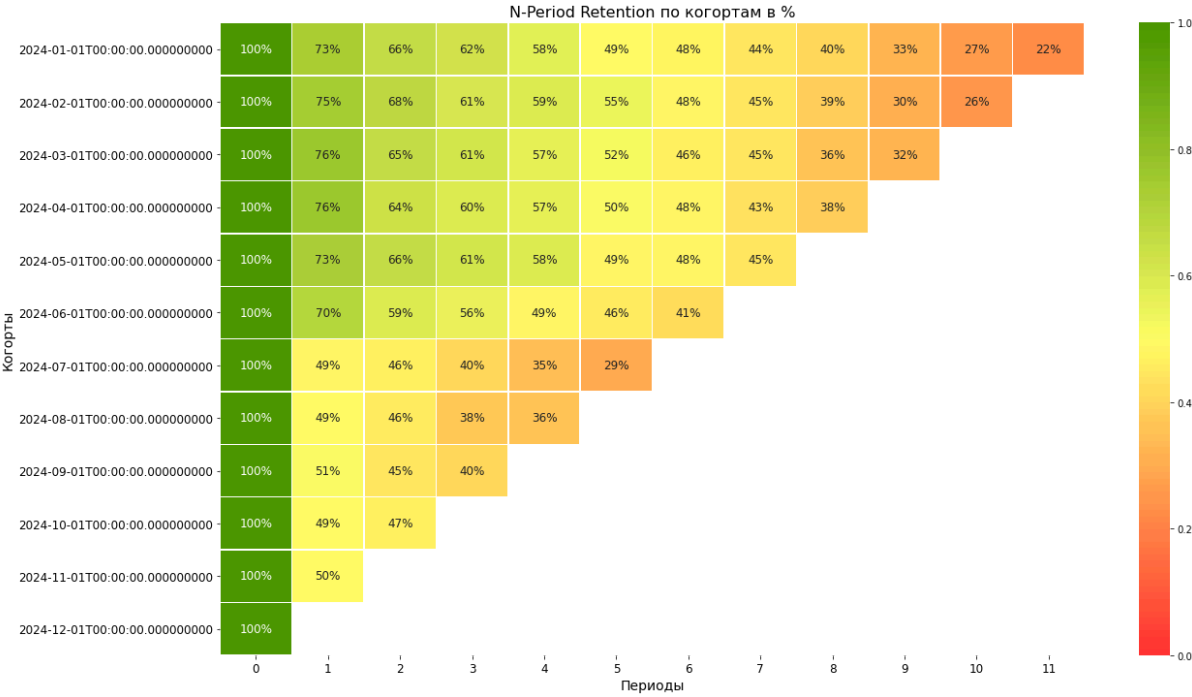
Интерпретация графика: Органический трафик стабильно растёт, но после сентября имеет тенденцию к медленному снижению.

Платный трафик показывает значительные колебания, вероятно из-за изменения рекламных бюджетов.

Реферальный канал наименее эффективен и демонстрирует снижение.

Вывод: Необходимо оптимизировать платное привлечение и развивать реферальную программу.

Retention Rate



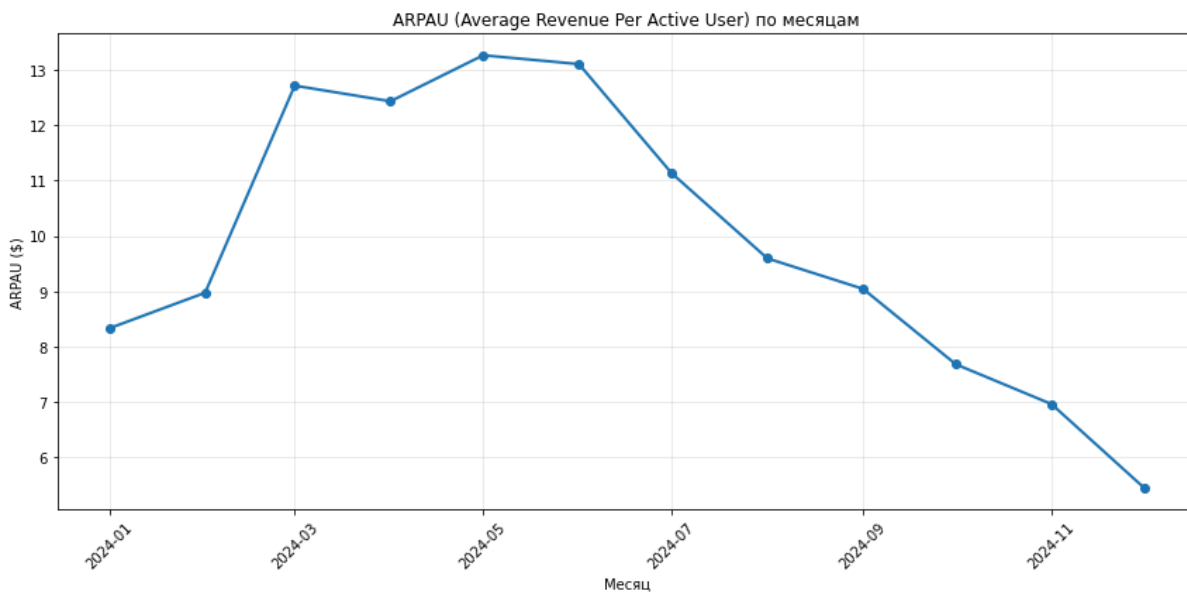
Интерпретация графика: До июня удержание у когорт было довольно хорошим(60-70%на 3 месяца), но после июня заметно ухудшились показатели(40-50%). Это может быть связано с сезонностью или изменениями в продукте.

Средняя доля пройденных уровней на сессию



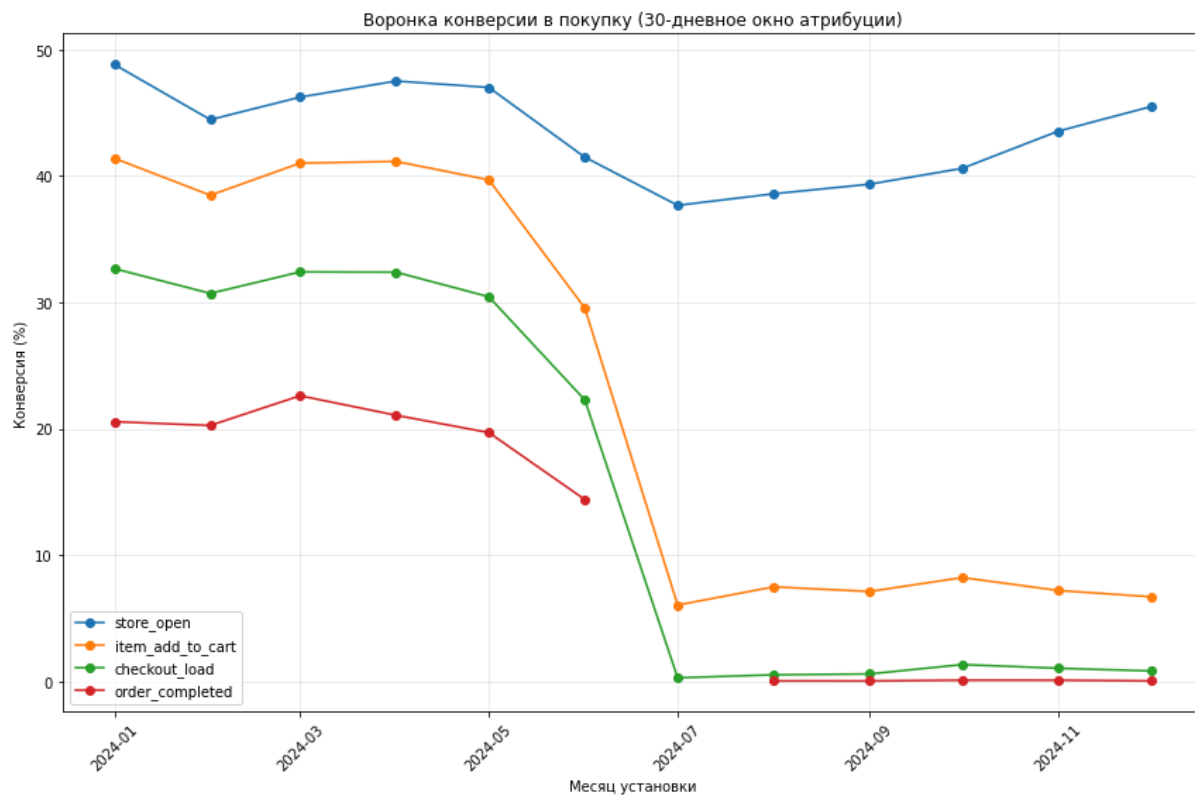
Интерпретация графика: средняя доля имела хороший процент(68-72%), но в июне начался резкий спад, что может быть связано с добавлением сложных уровней в игру.

Средний доход с активного пользователя (ARPAU)



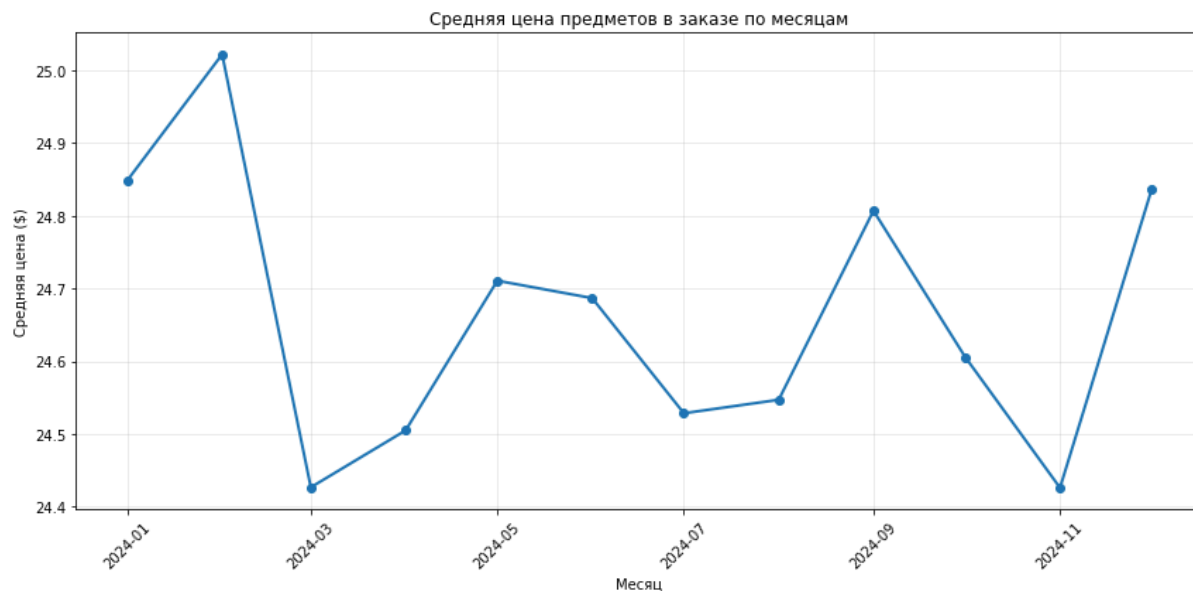
Интерпретация графика: значительный рост в первые месяцы, но после июня виден резкий спад - критическая проблема в монетизации, пользователи перестали платить.

Динамика конверсии воронки



Интерпретация графика: высокий процент открытий магазина(40+), несмотря на высокие колебания; значительные падения наблюдаются с июня с добавлением товаров в корзину и чекаутом.

Средняя цена предметов в заказе



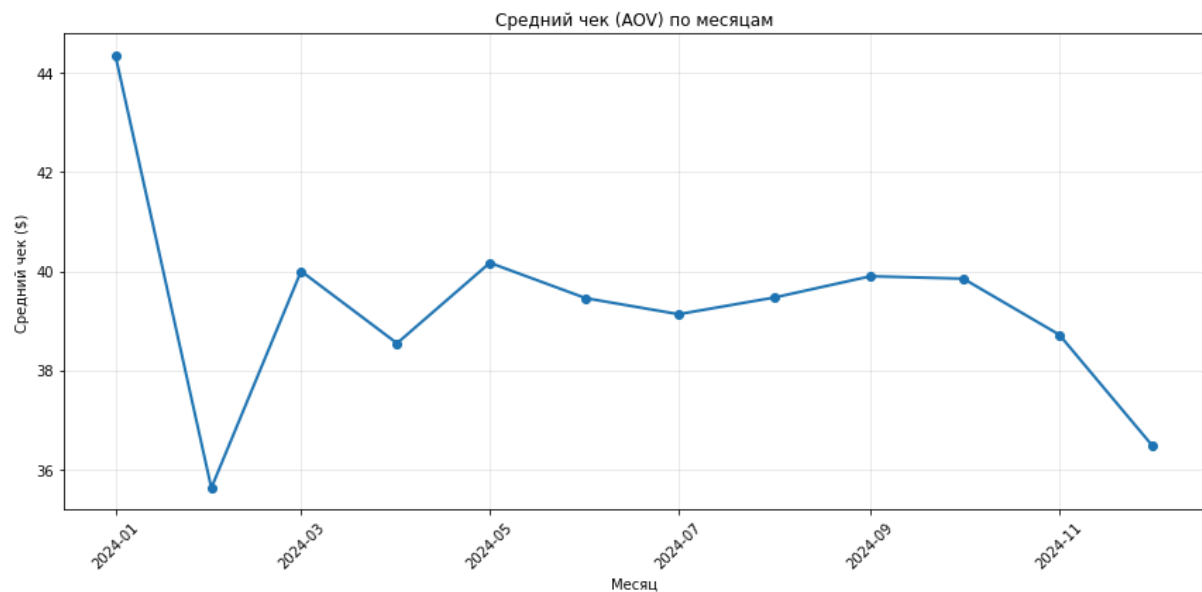
Интерпретация графика: средняя цена имеет большие колебания, но примерно держится на одном уровне (около 24,5\$)

Среднее количество предметов в заказе



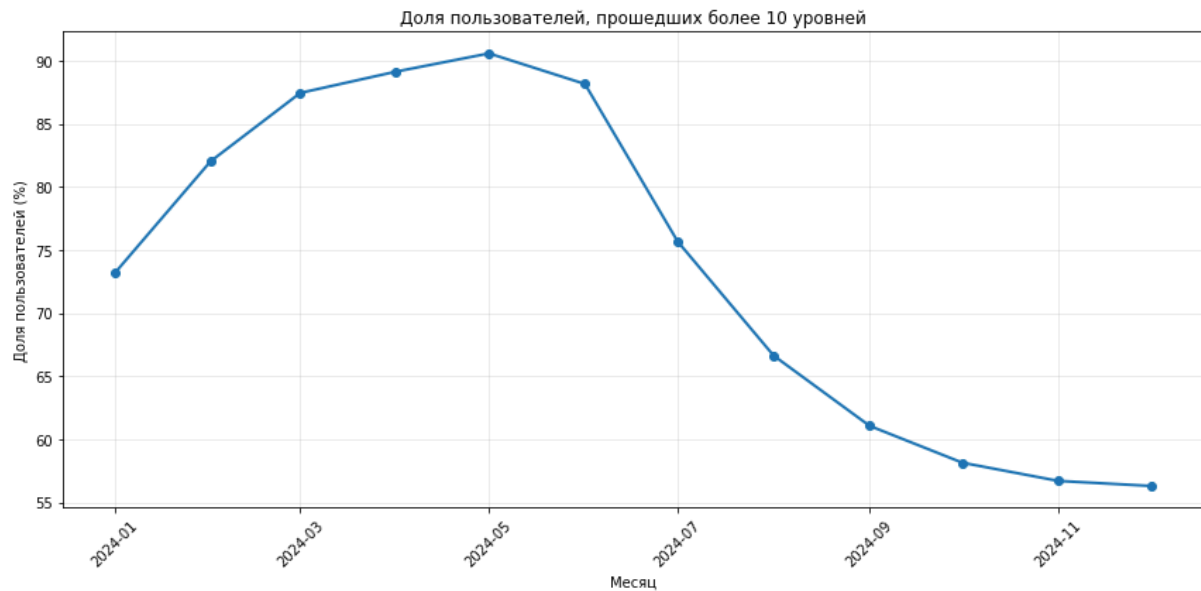
Интерпретация графика: кол-во предметов имеет тенденцию к спаду(с 1.8 до 1.5)

Средний чек



Интерпретация графика: средний чек падает вслед за количеством предметов в заказе(с 44 до 37)

Доля пользователей, у которых пройдено более 10 уровней



Интерпретация графика: наблюдается постепенный рост доли пользователей, которые проходят больше 10 уровней, но после июня начинается резкий спад (от 90% до 57%)

Вывод

Выделите ключевые выводы, полученные из графиков выше, и предположите, с чем может быть связано снижение ключевой метрики

Ответьте на вопросы:

- Что произошло в продукте?
 - В какой части продукта или в каких метриках это произошло?
 - По какой причине это произошло? Что повлияло?
 -
 -
- 1) Падает активная база пользователей: продукт стал хуже удерживать старых пользователей. Это можно увидеть из метрики “Средняя доля пройденных уровней на сессию”, которая в свою очередь влияет на “Retention rate”. Это могло произойти из-за усложнения уровней, что негативно сказалось на опыте пользователей.
- 2) Упала средняя выручка на активного пользователя: во-первых, ухудшилась конверсия в покупку, что видно из метрики “Доля пользователей, у которых пройдено более 10 уровней”, которая влияет на “Динамика конверсии воронки”. Всё также, это могло произойти из-за ухудшения пользовательского опыта в прохождении сложных уровней, из-за чего они менее склонны к покупкам.