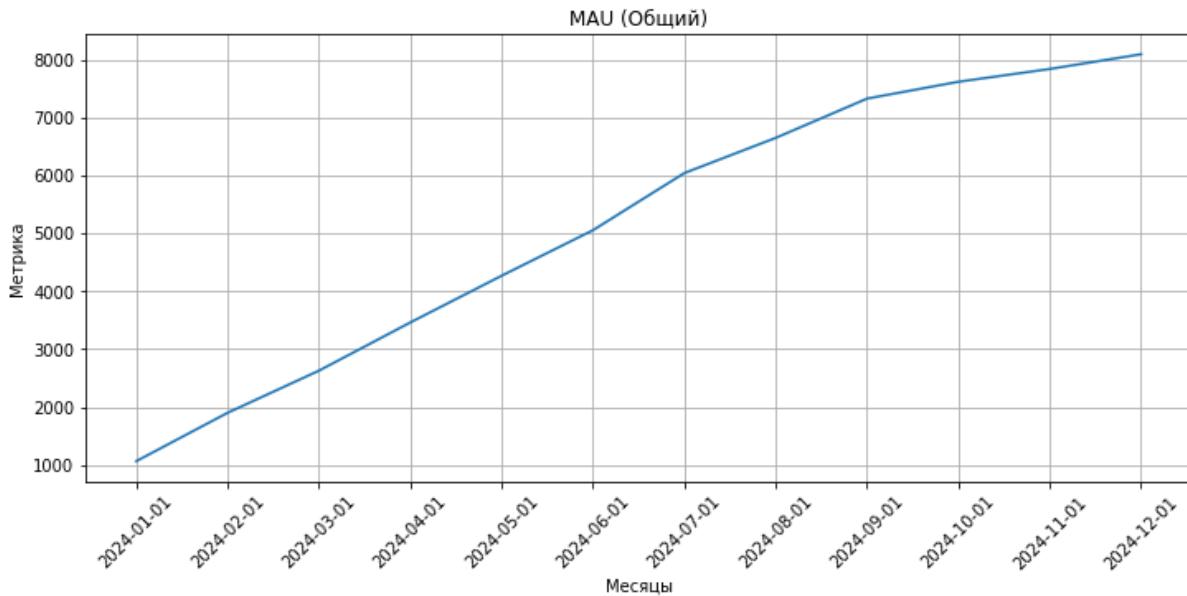


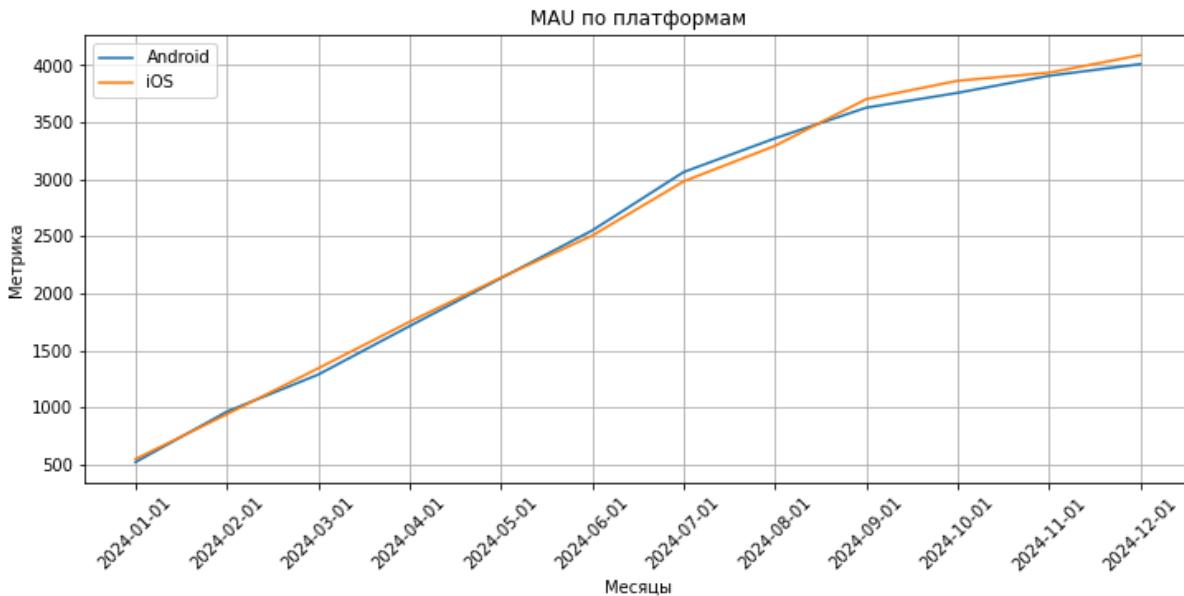
# Аналитическая записка по Mines&Moles

## MAU



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

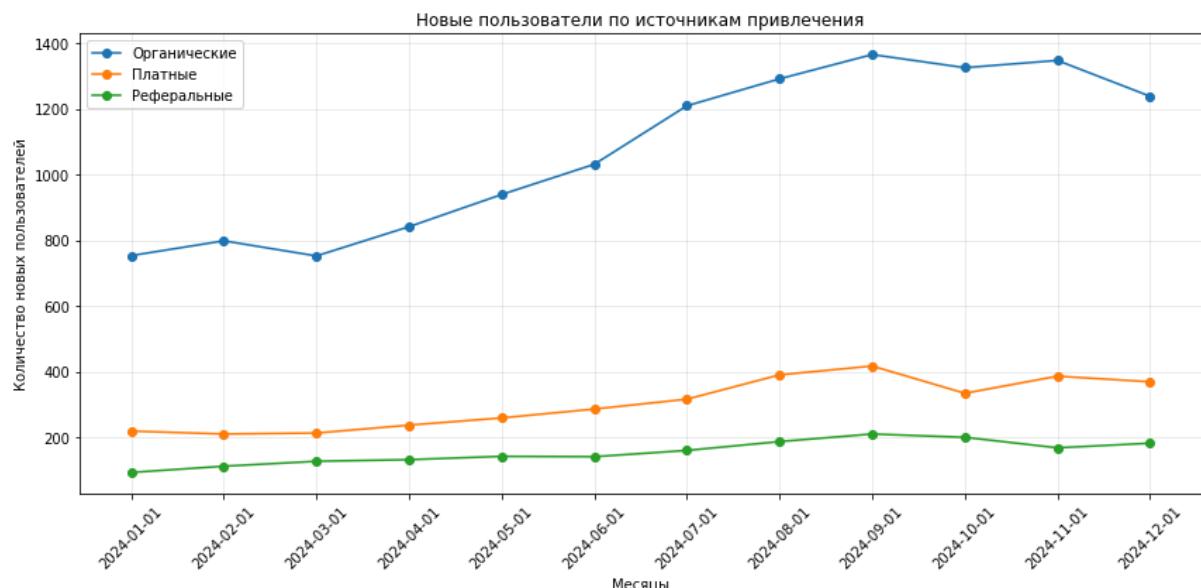
## MAU в разрезе платформ пользователей



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

*Выход:* Продукт успешно привлекает новых пользователей.

# Новые пользователи по источникам привлечения



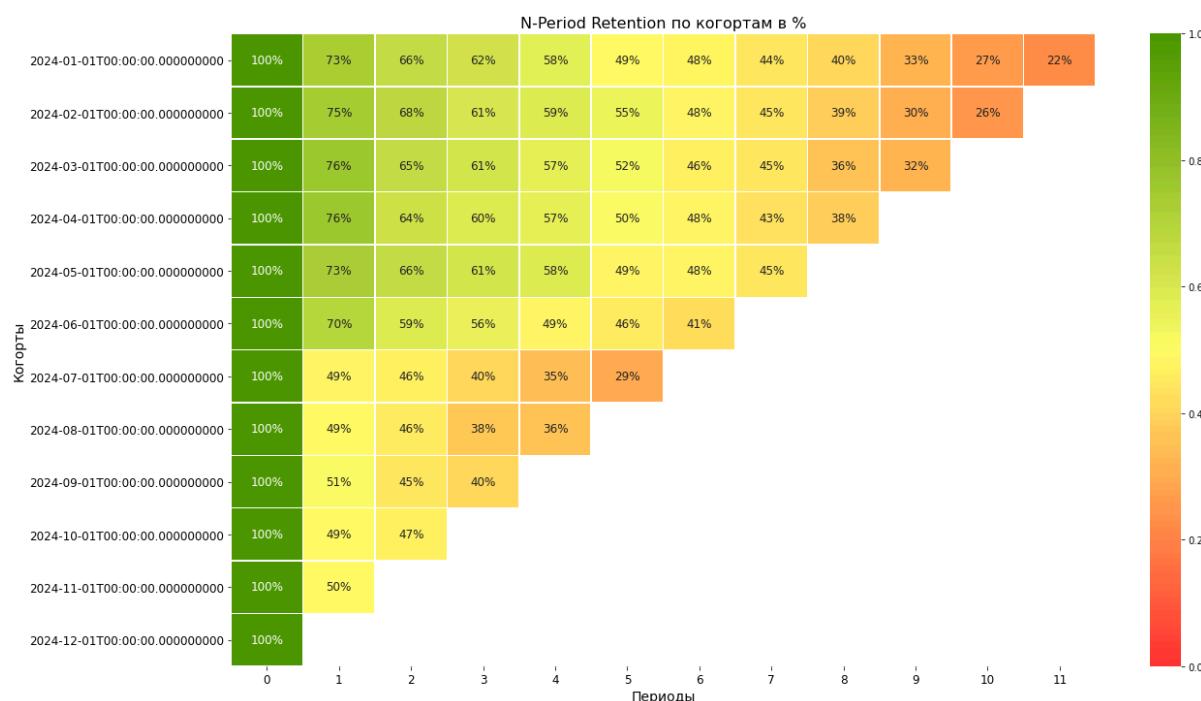
*Интерпретация графика:* Органический трафик стабильно растёт, но после сентября имеет тенденцию к медленному снижению.

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



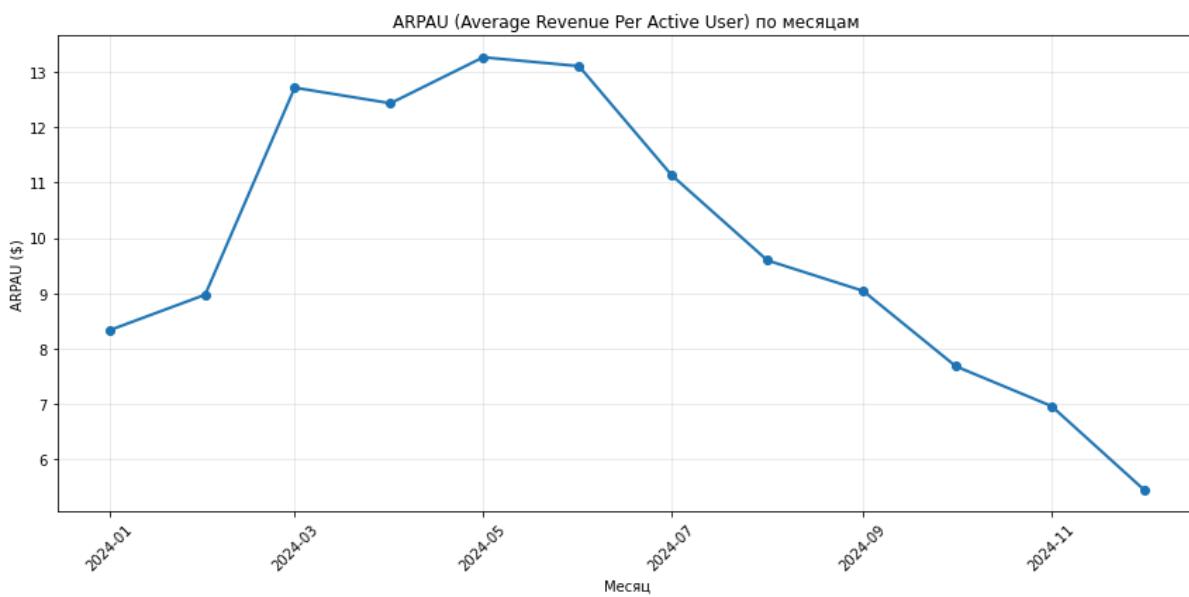
*Интерпретация графика:* До июня удержание у когорт было довольно хорошим(60-70% на 3 месяц), но после июня заметно ухудшились показатели(40-50%). Это может быть связано с сезонностью или изменениями в продукте.

# Средняя доля пройденных уровней на сессию



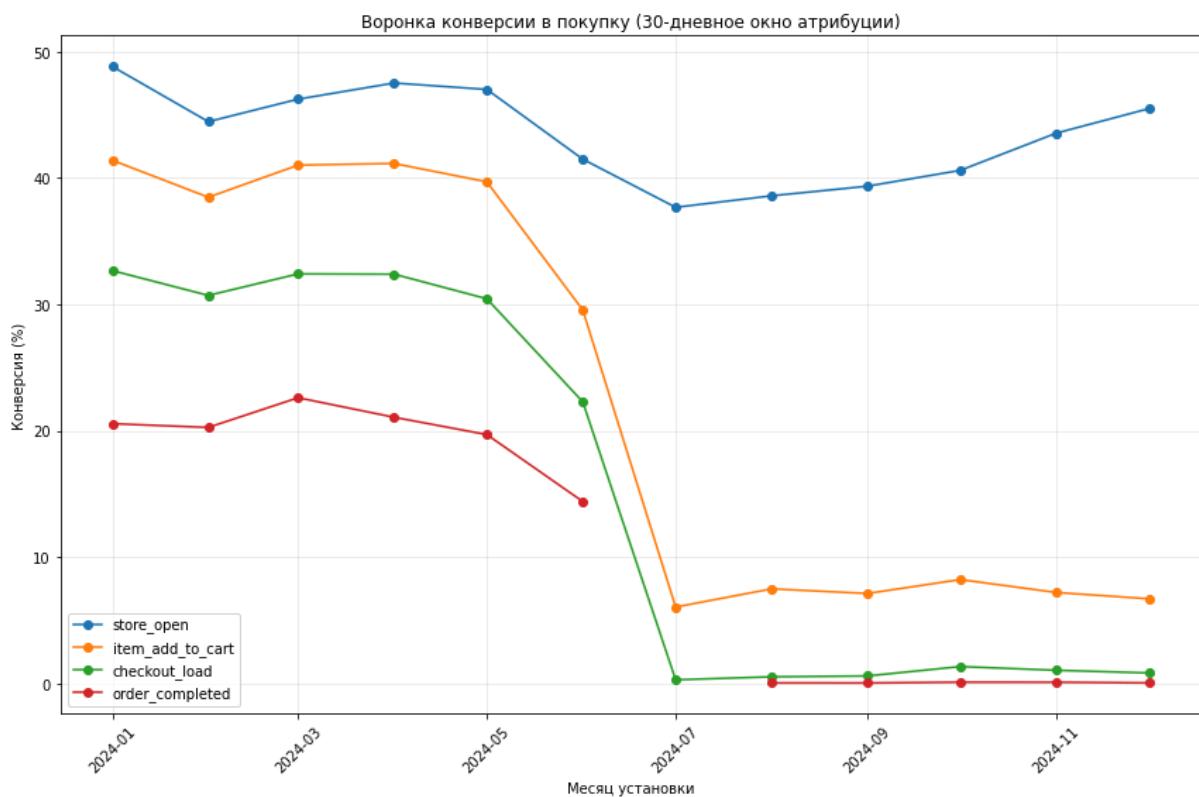
Интерпретация графика: средняя доля имела хороший процент(68-72%), но в июне начался резкий спад, что может быть связано с добавлением сложных уровней в игру.

## Средний доход с активного пользователя (ARPAU)



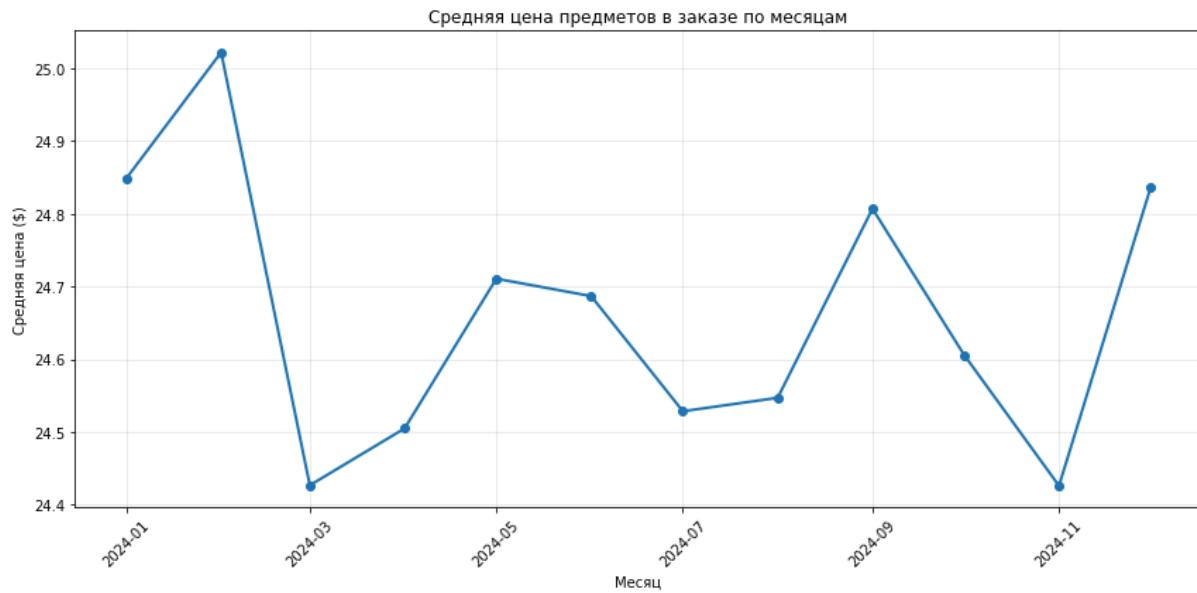
Интерпретация графика: значительный рост в первые месяцы, но после июня виден резкий спад - критическая проблема в монетизации, пользователи перестали платить.

# Динамика конверсии воронки



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

## Средняя цена предметов в заказе



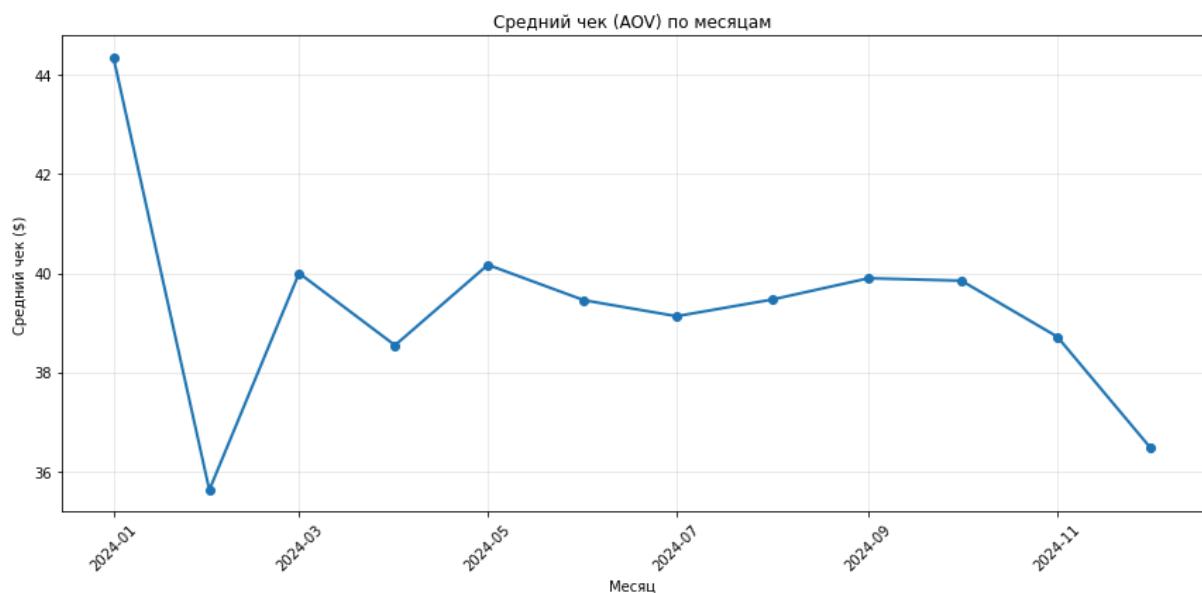
Интерпретация графика: средняя цена имеет большие колебания, но примерно держится на одном уровне (около 24,5\$)

## Среднее количество предметов в заказе



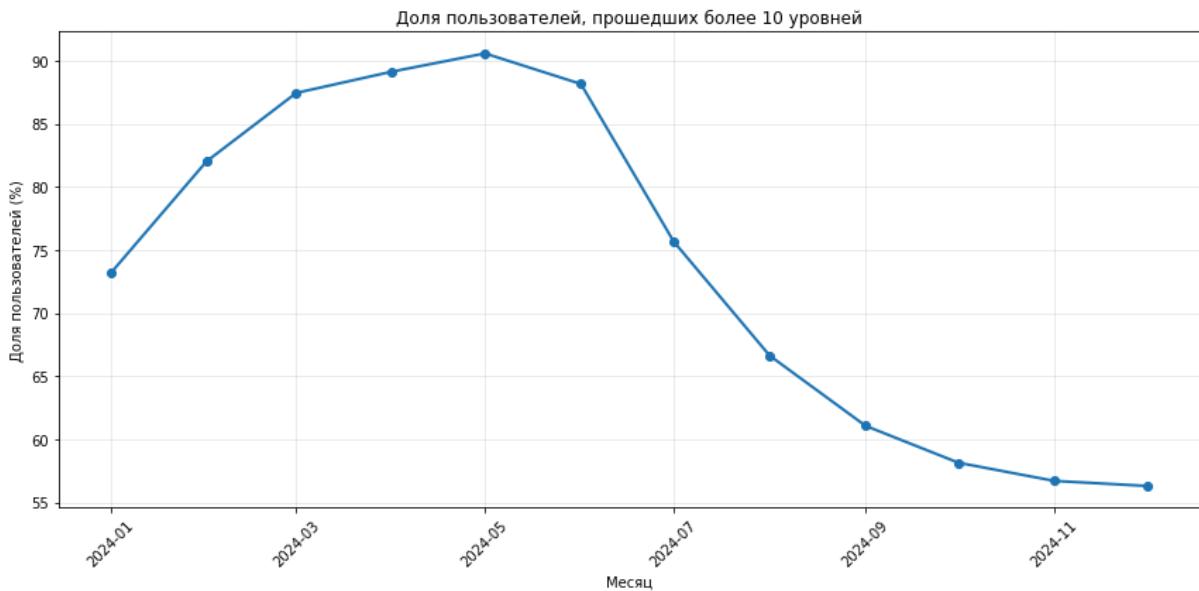
Интерпретация графика: кол-во предметов имеет тенденцию к спаду(с 1.8 до 1.5)

## 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.