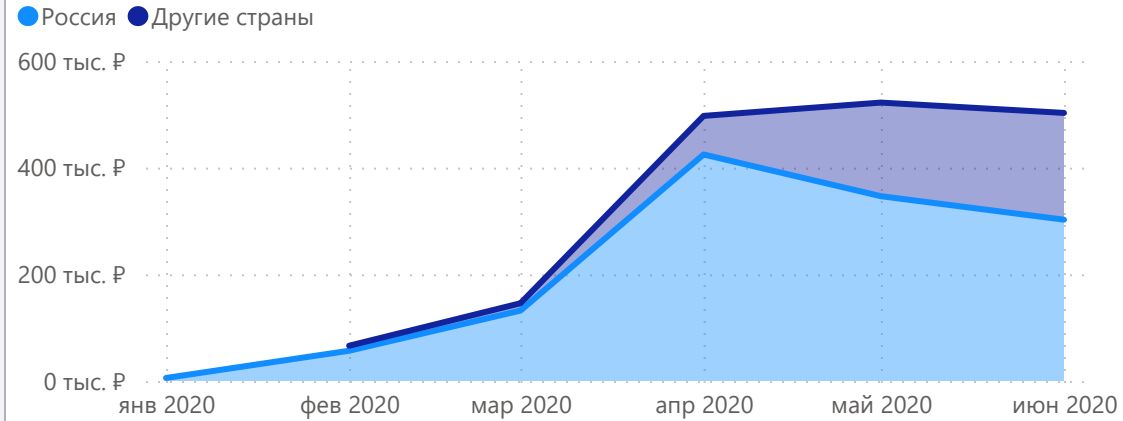
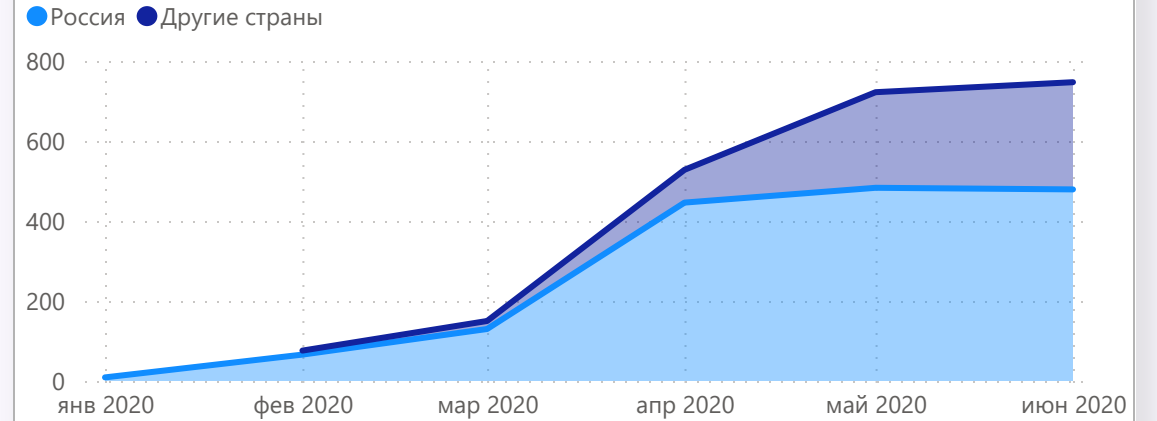


# Динамика продаж

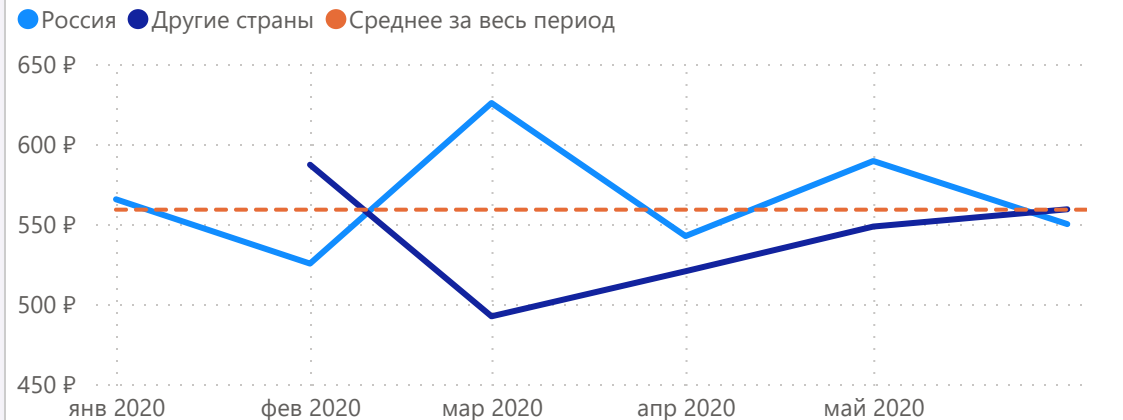
Сумма покупок, руб.



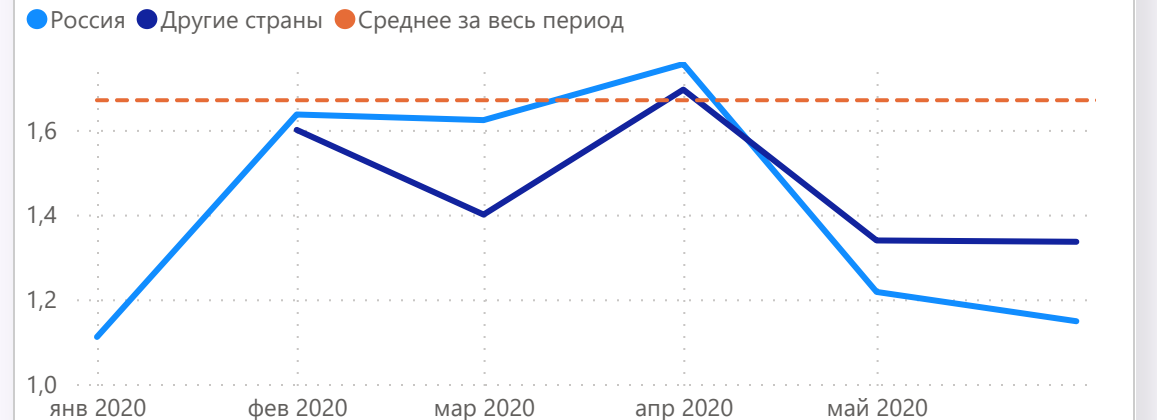
Число пользователей, чел.



Средний чек, руб.



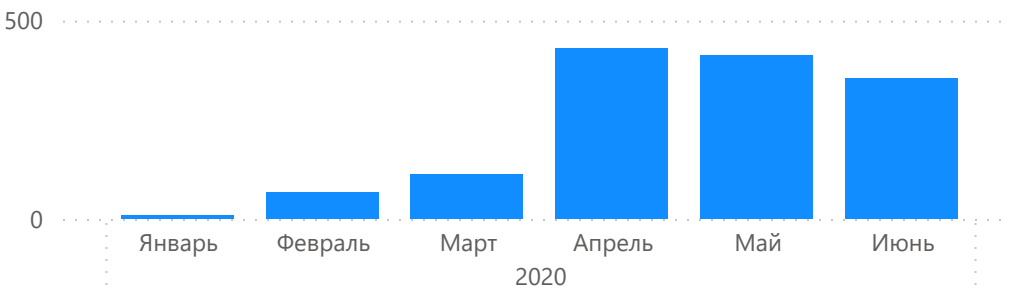
Частота покупок, шт./чел.



# Динамика возвращаемости

## Россия

Новые пользователи, чел.

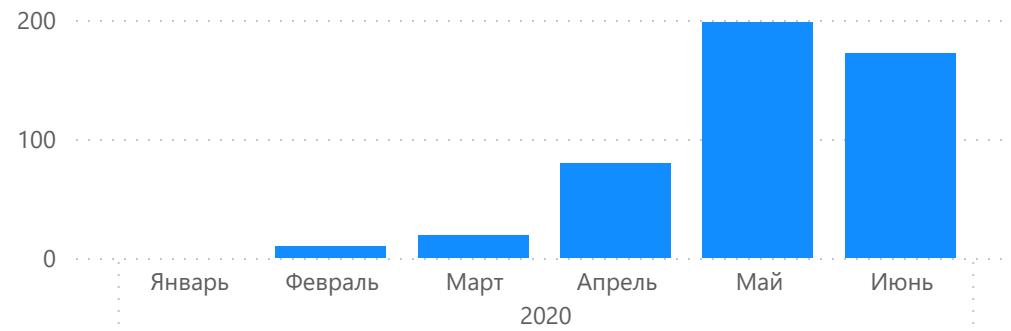


### Возвращаемость

Год	2019			2020				
Год	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
2019	8	3			4	2	2	
Ноябрь	8	1			2	1	1	
Декабрь		2			2	1	1	
2020			9	66	126	444	481	47
Январь			9		3	1	2	
Февраль				66	12	7	9	
Март					111	6	8	

## Другие страны

Новые пользователи, чел.



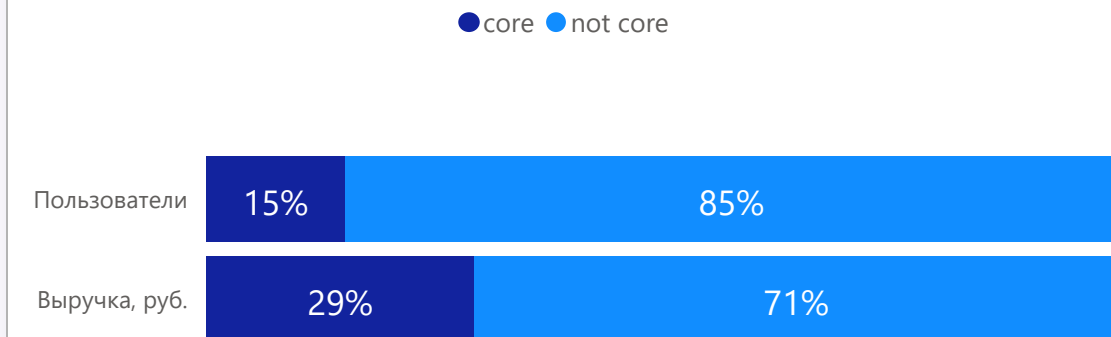
### Возвращаемость

Год	0	1	2	3	4
2020	100%	18%	10%	2%	0%
Январь					
Февраль	100%	10%	10%	30%	10%
Март	100%	11%	32%	37%	
Апрель	100%	41%	49%		
Май	100%	25%			
Июнь	100%				

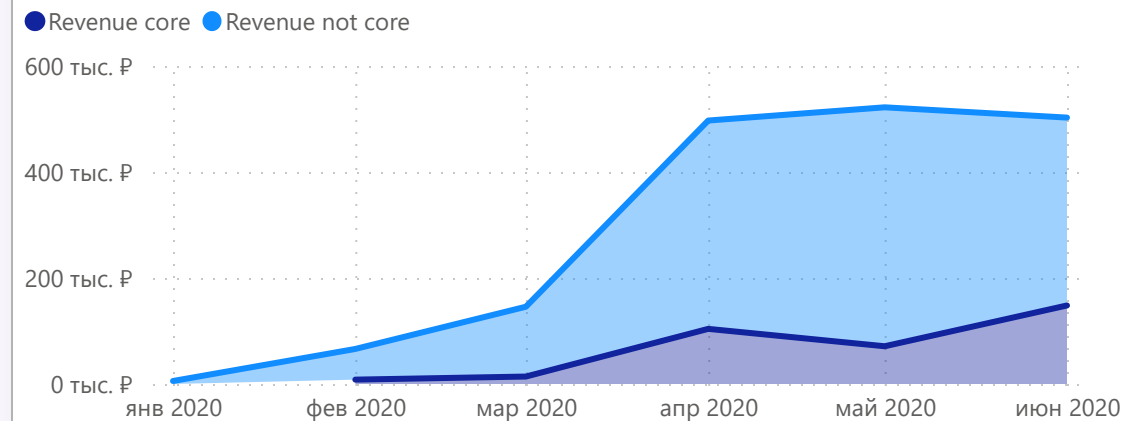


# Динамика продаж в сегментах core/not\_core

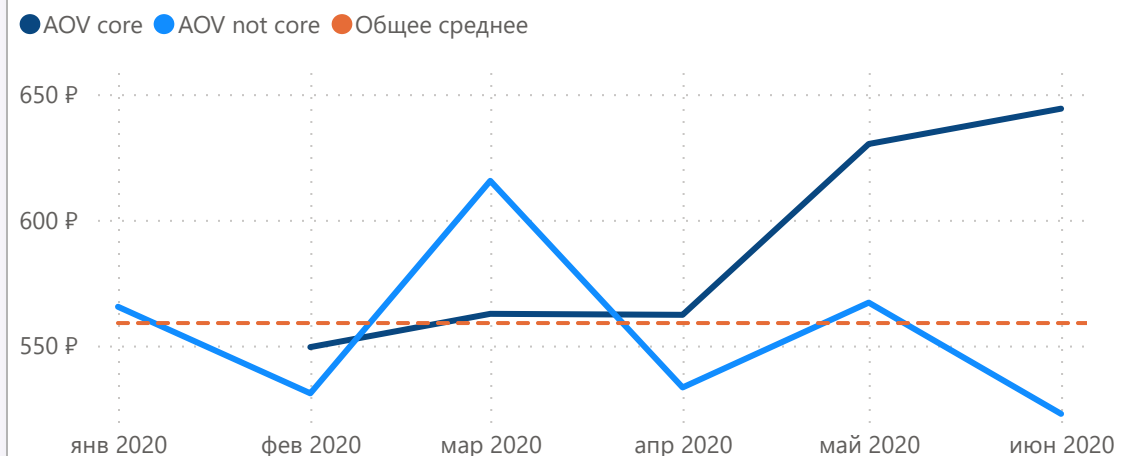
Доля core-игроков и их вклад в выручку



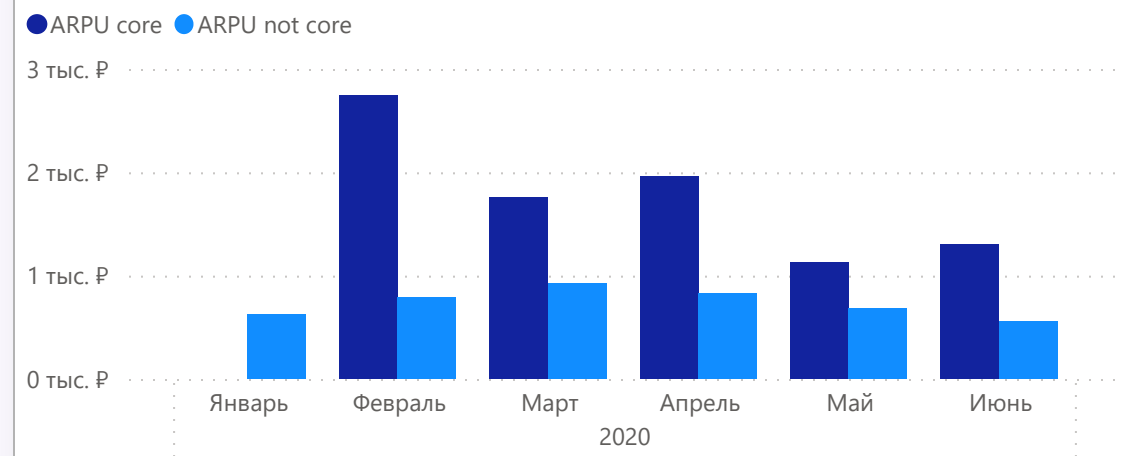
Сумма покупок в сегментах, руб.



Средний чек в сегментах, руб.



Выручка на пользователя в сегментах, руб.



## Исследование продаж в игре Backscapes

### Цель:

Используя сегментацию, выяснить, почему продажи в игре не так велики, как могли бы быть

### Задачи:

1. Определить динамику продаж по сегментам «Россия»/«Не Россия».
2. Разобраться, отличается ли месячный *Retention* пользователей России от *Retention* пользователей из других стран.
3. Выделить *core*-игроков, а также посмотреть, насколько отличается ежемесячный доход с них от дохода с обычных игроков.

### Выводы:

1. В первом квартале 2020 года число пользователей и продажи стабильно росли как в российском, так и в зарубежном сегменте. Однако после резкого скачка в апреле, в российском сегменте рост числа пользователей практически остановился, а суммы продаж несколько снизились, хотя и остаются выше мартовских.

В зарубежном сегменте рост продолжился. В мае и июне вклад российских игроков в выручку оказался ниже их доли среди пользователей, совершивших покупку. В этот период также наблюдается снижение частоты совершения покупок как российскими, так и зарубежными игроками.

Таким образом основными причинами замедления темпов роста продаж являются снижение притока новых пользователей и частоты продаж. Ситуация может быть как результатом ожидаемого отката после бурного роста в апреле, так и симптомом снижения интереса игроков к совершению покупок, возможно они не дают заявленного преимущества ("игровой процесс можно вывести на качественно иной уровень").

2. Возвращаемость пользователей в зарубежном сегменте заметно выше, чем в российском. Наилучшие показатели возвращаемости российских игроков зафиксированы в когорте января 2020 года, наихудшие - в когорте марта.

3. **Core**-игроки составляют 15% от числа пользователей и приносят почти 30% дохода.

При рассмотрении динамики по месяцам показательным является период апрель-июнь, т.к. до этого число игроков, попадающих в сегмент **core**, было небольшим (менее 10 человек). В указанный период сумма покупок core-игроков и их вклад в общую выручку растет, небольшое снижение фиксировалось только в мае. Средний чек в сегменте **core** стабильно выше, чем у других игроков, к июню разница составила 23%, при этом выручка в пересчете на одного пользователя выше в 1.5-2 раза.