

# Анализ мобильной игры: метрики, монетизация, точки роста.

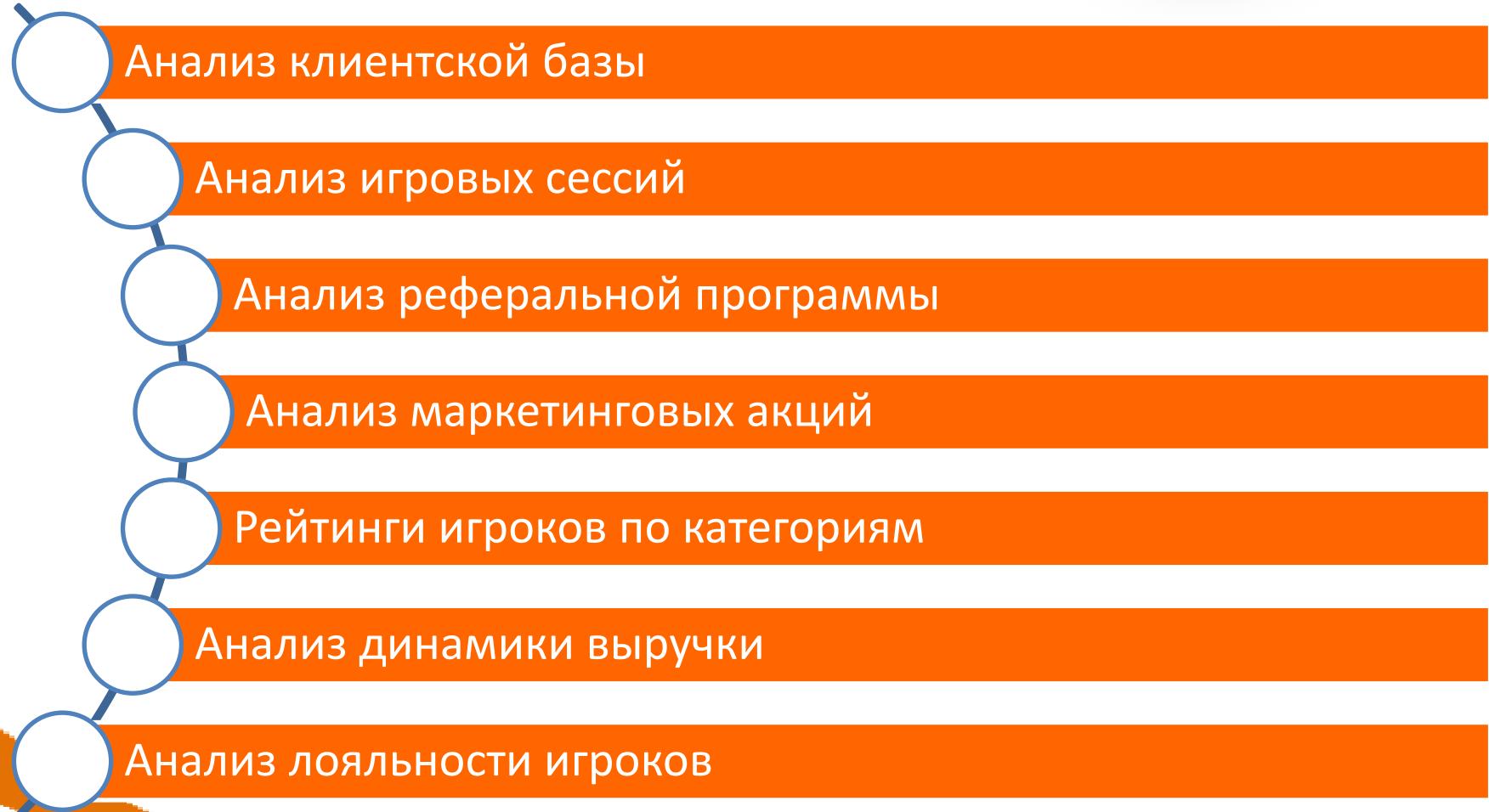
**Янушаускас Татьяна**

E-mail: tatyana\_yanushauskas@mail.ru

Тел.: 8-908-299-85-40

Ноябрь 2025г.

# Структура анализа

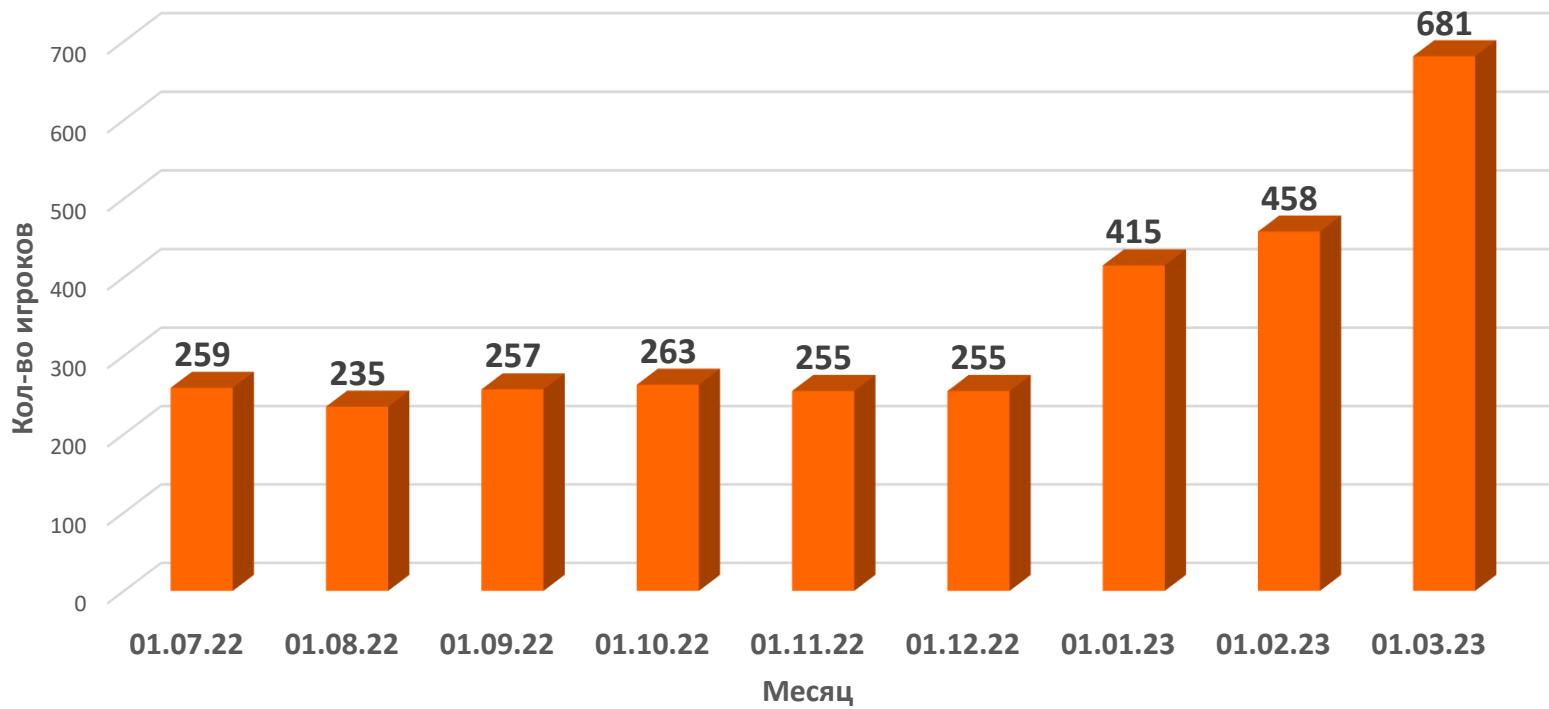


# Анализ клиентской базы

Количество игроков	3078 чел
Дата первой регистрации	1 июля 2022г.
Дата последней регистрации	30 марта 2023г.
Количество игровых сессий (всего)	27161
Количество игровых сессий дольше 5 минут	19357
Средняя длительность игровых сессий	2 часа 59 минут

# Анализ клиентской базы

## Динамика клиентской базы по месяцам

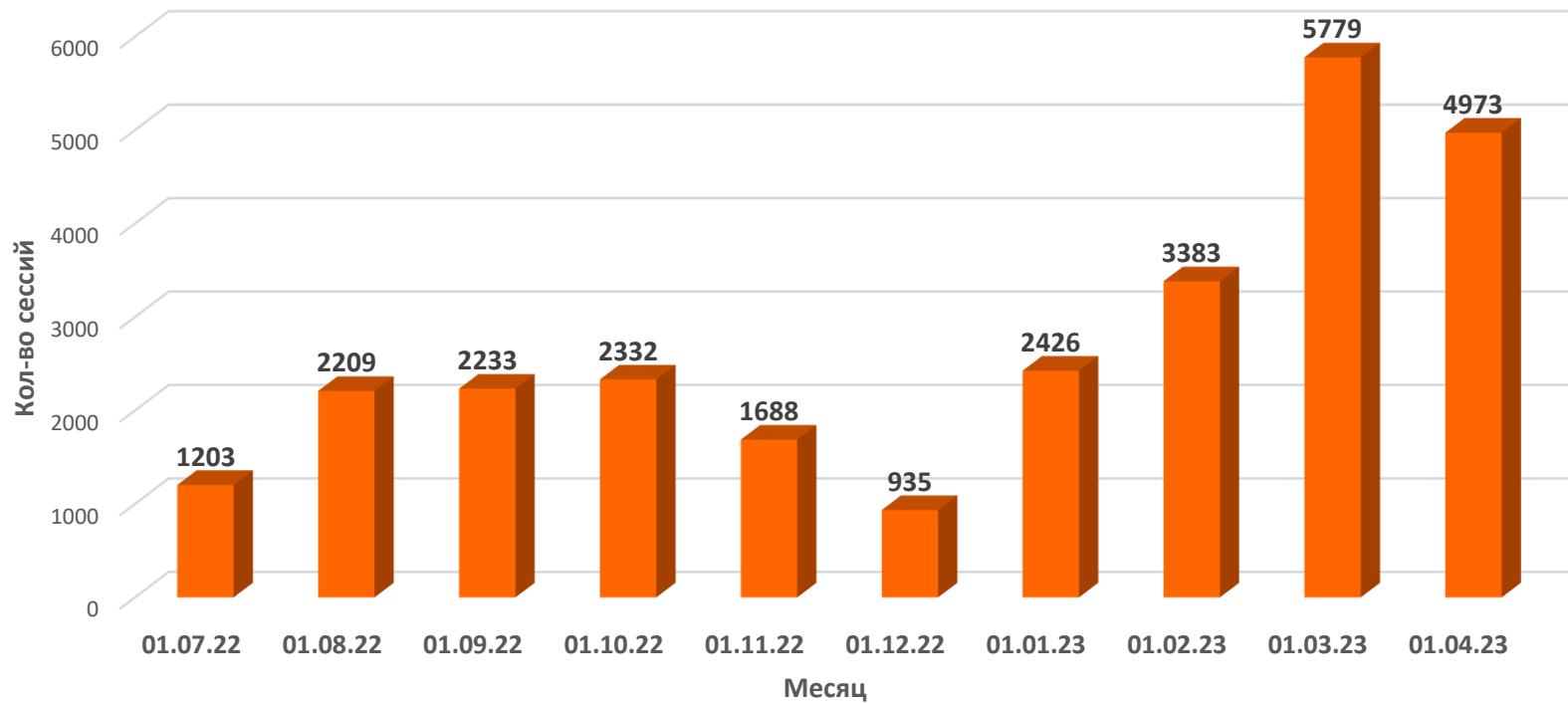


С января 2023 года клиентская база начала свой рост

# Анализ игровых сессий



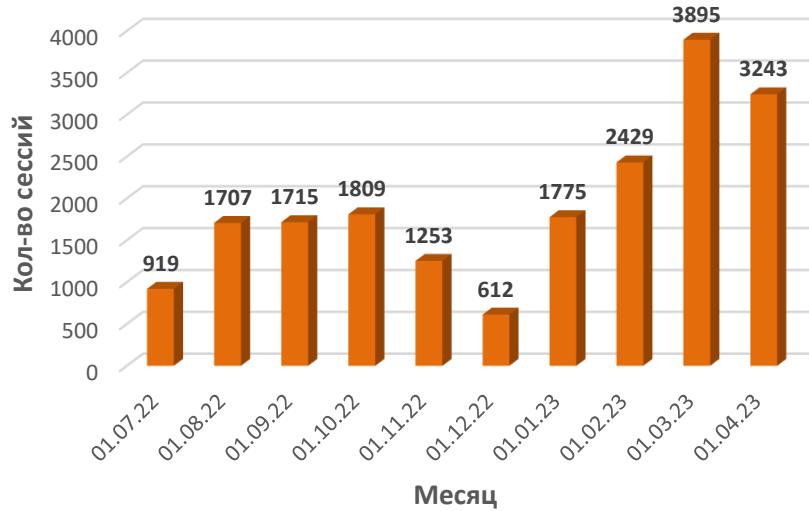
## Суммарное количество игровых сессий



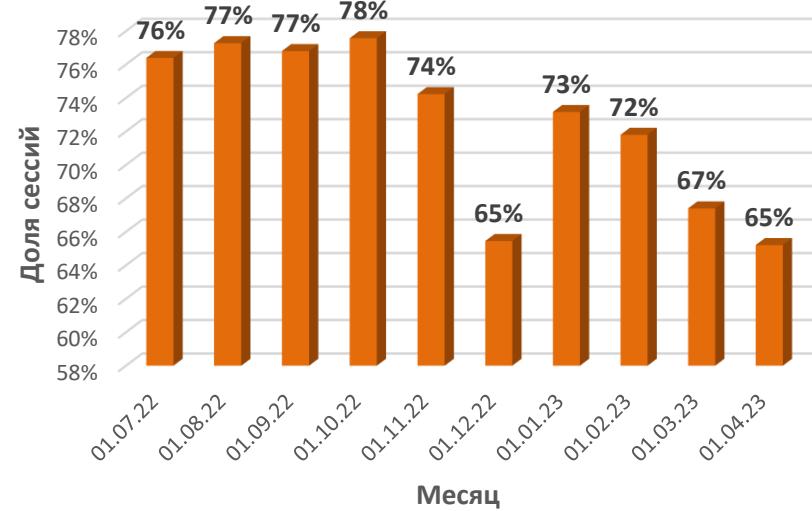
Наблюдается просадка количества сессий с октября по декабрь 2022г. и новый рост с января 2023г.

# Анализ игровых сессий

Количество игровых сессий дольше 5 минут



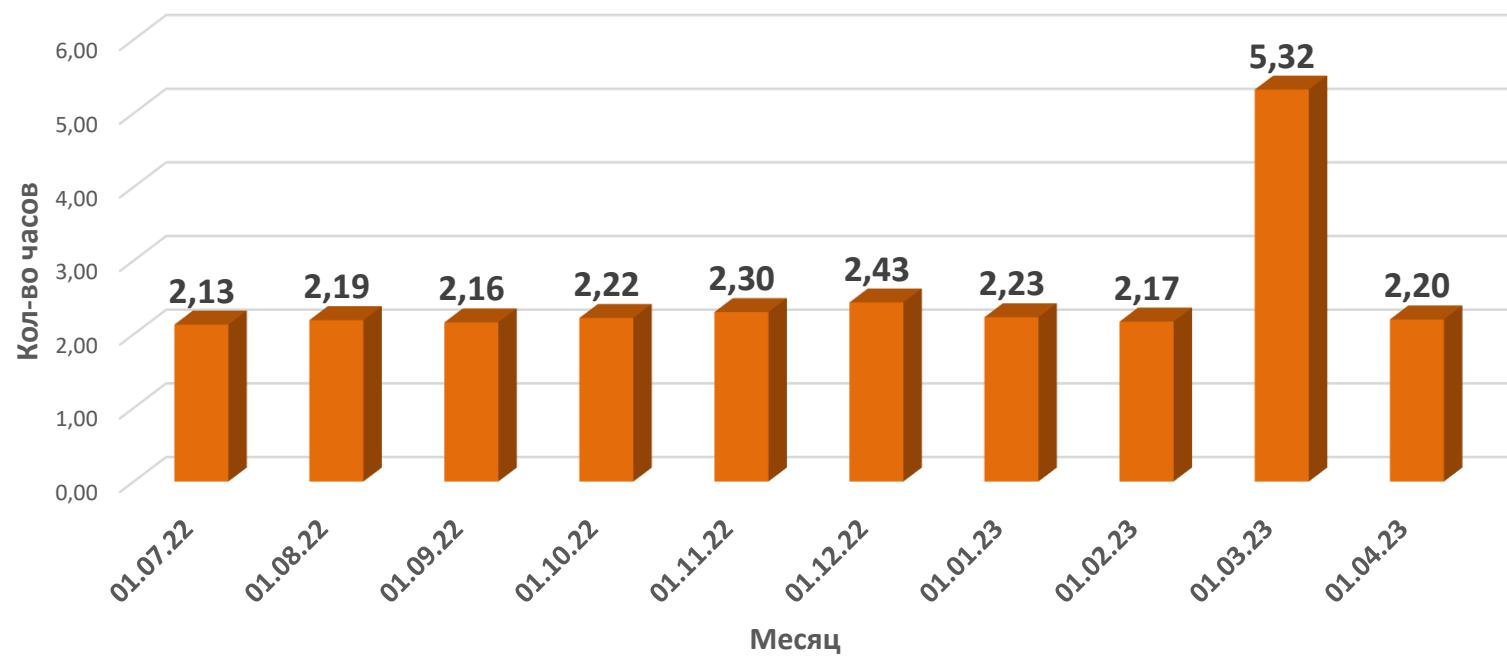
Доля сессий дольше 5 минут среди всех сессий



Динамика совпадает с общей тенденцией по всем игровым сессиям

# Анализ игровых сессий

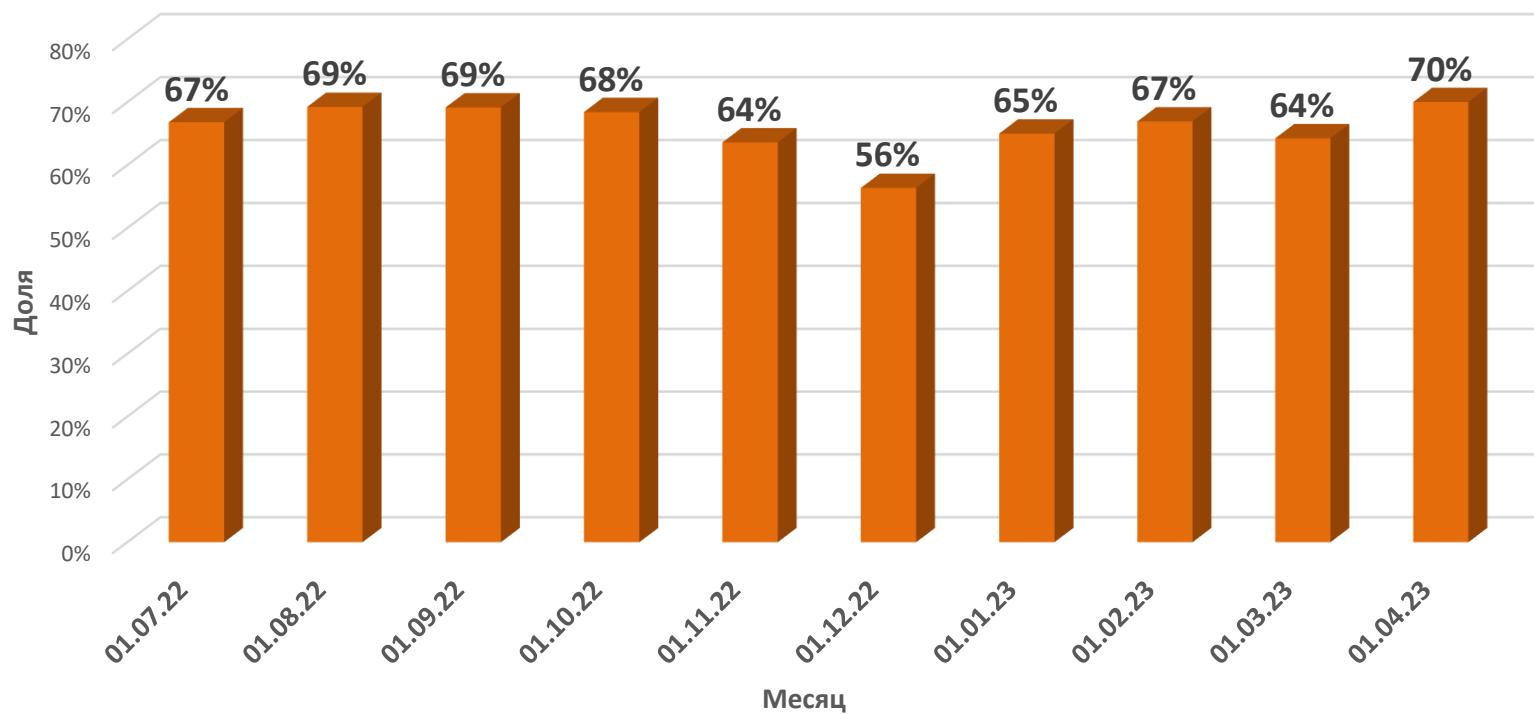
Динамика средней длительности одной игровой сессии по месяцам (без учета сессий меньше 5 минут)



Распределение игрового времени равномерно, за исключением марта 2023г.

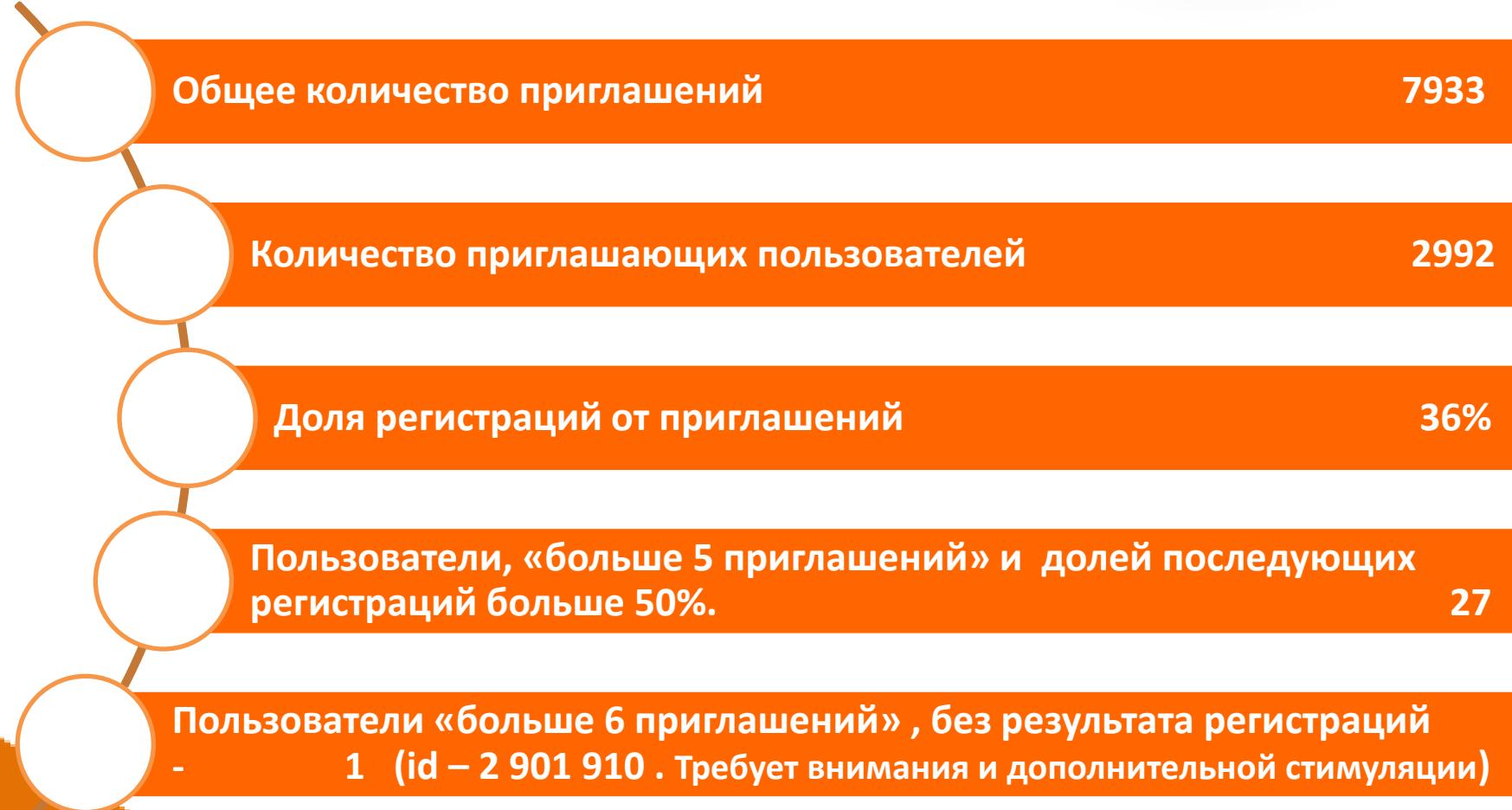
# Анализ игровых сессий

Доля "длинных" сессий (дольше 1 часа) среди всех сессий



Распределение «длинных» сессий равномерно с небольшой просадкой в декабре 2022г.

# Анализ реферальной программы



# Анализ реферальной программы

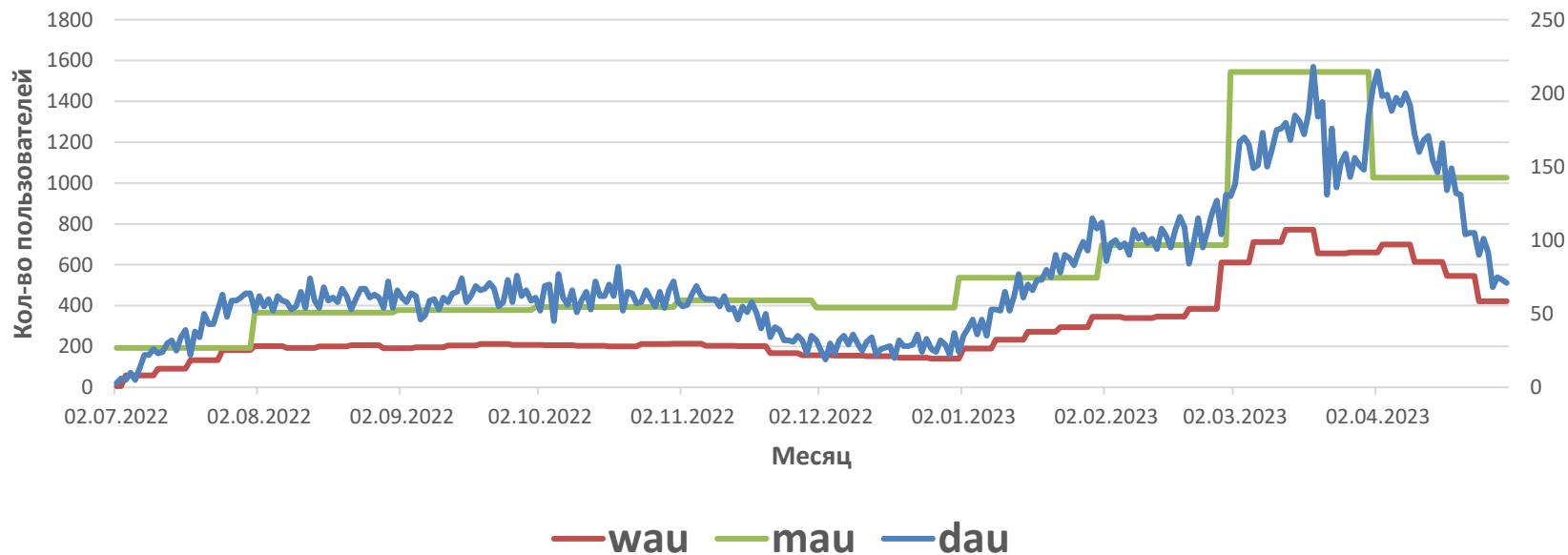
## Лидеры реферальной программы

ID игрока	Кол-во приглашений
2902573	18
2902464	17
2903007	17
2901370	16
2903676	15
2902696	14
2903538	14
2901219	14
2902865	14
2902502	14

Возможна разработка системы поощрения с целью стимуляции и увеличения клиентской базы.

# Анализ маркетинговой акции в марте 2023г.

## Динамика количества уникальных пользователей MAU.WAU.DAU

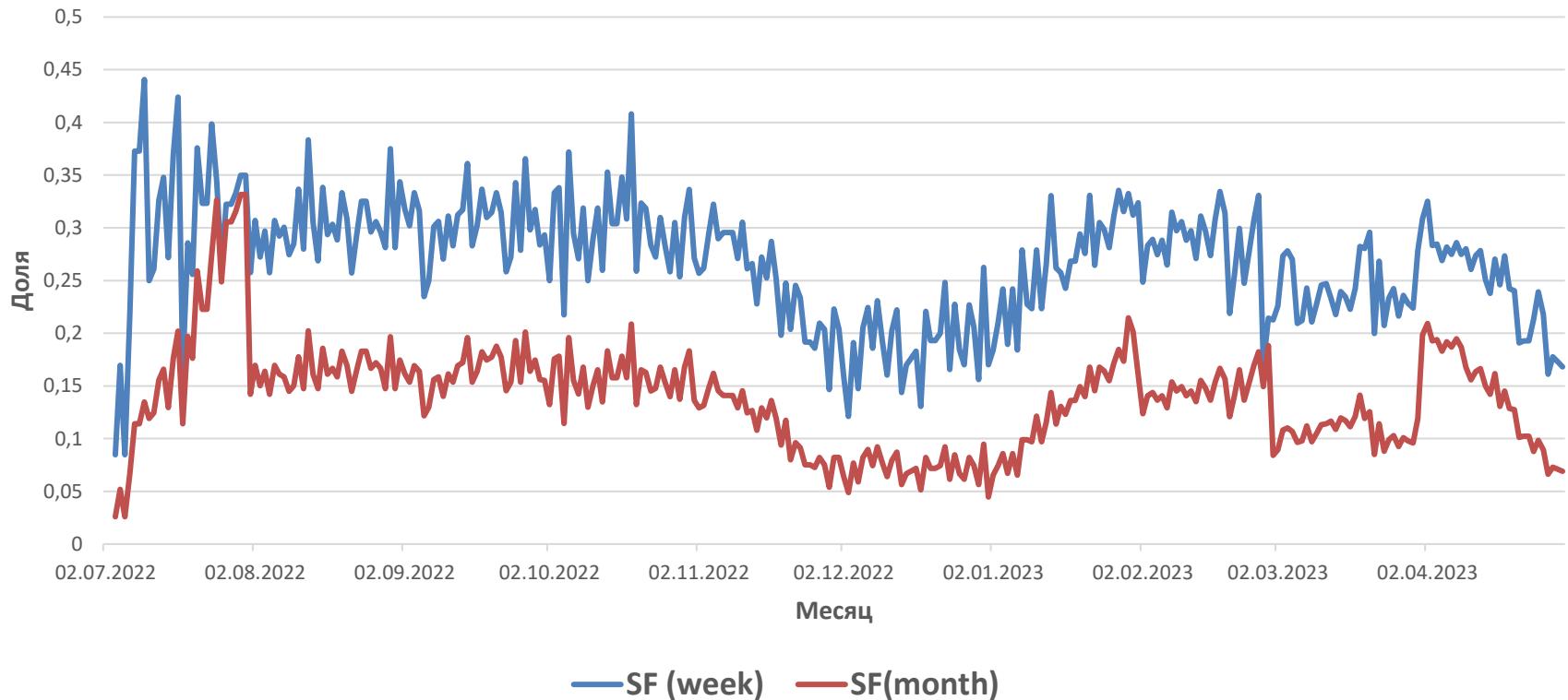


Акция имела эффект. Количество пользователей по данным метрикам увеличилось.

# Анализ маркетинговой акции в марте 2023г.



## Динамика "липучести" (Sticky Factor)



Обратная картина. Акция имела кратковременный эффект.  
Необходима разработка стратегии новой акции.

# Топ игроков



Игроки, которые проводят в игре больше всего времени, зарегистрированные в 2022 году.

ID игрока	Общее время в игре
2902744	6 дней 18 часов 33 минут
2903516	5 дней 20 часов 19 минут
2901980	5 дней 10 часов 16 минут
2901943	5 дней 10 часов 9 минут
2902753	5 дней 7 часов 29 минут
2903006	5 дней 1 час 32 минуты
2901218	4 дня 23 часа 49 минут
2901168	4 дня 22 часа 52 минут
2903361	4 дня 22 часа 35 минут
2902442	4 дня 17 часов 43 минуты

Возможна разработка системы поощрения с целью стимуляции и увеличения времени внутри приложения.

# Анализ «битых» данных.

Количество незаполненных строк с окончанием сессии - 3262 (12% от общего количества).

Ios

98% лагов

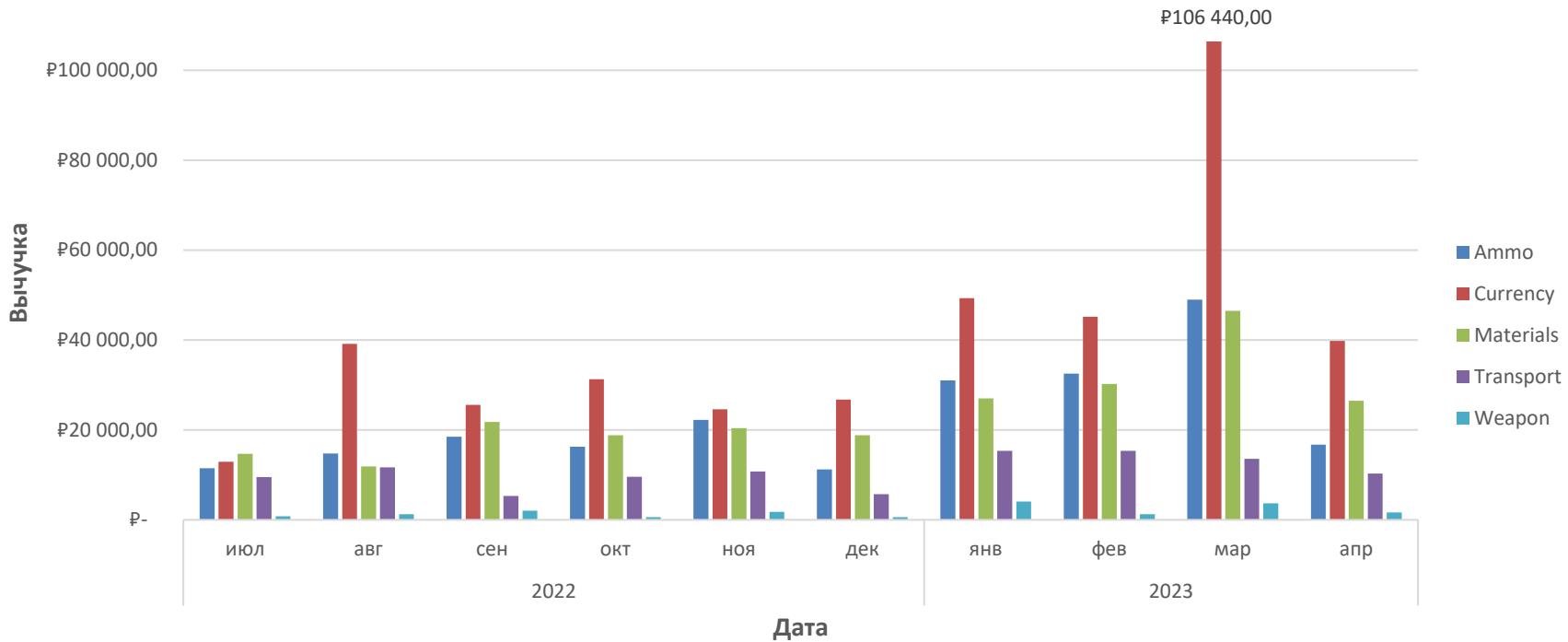
Android

2% лагов

Синхронизация с Ios дает сбой. Необходимо особое внимание разработчиков.

# Анализ динамики выручки

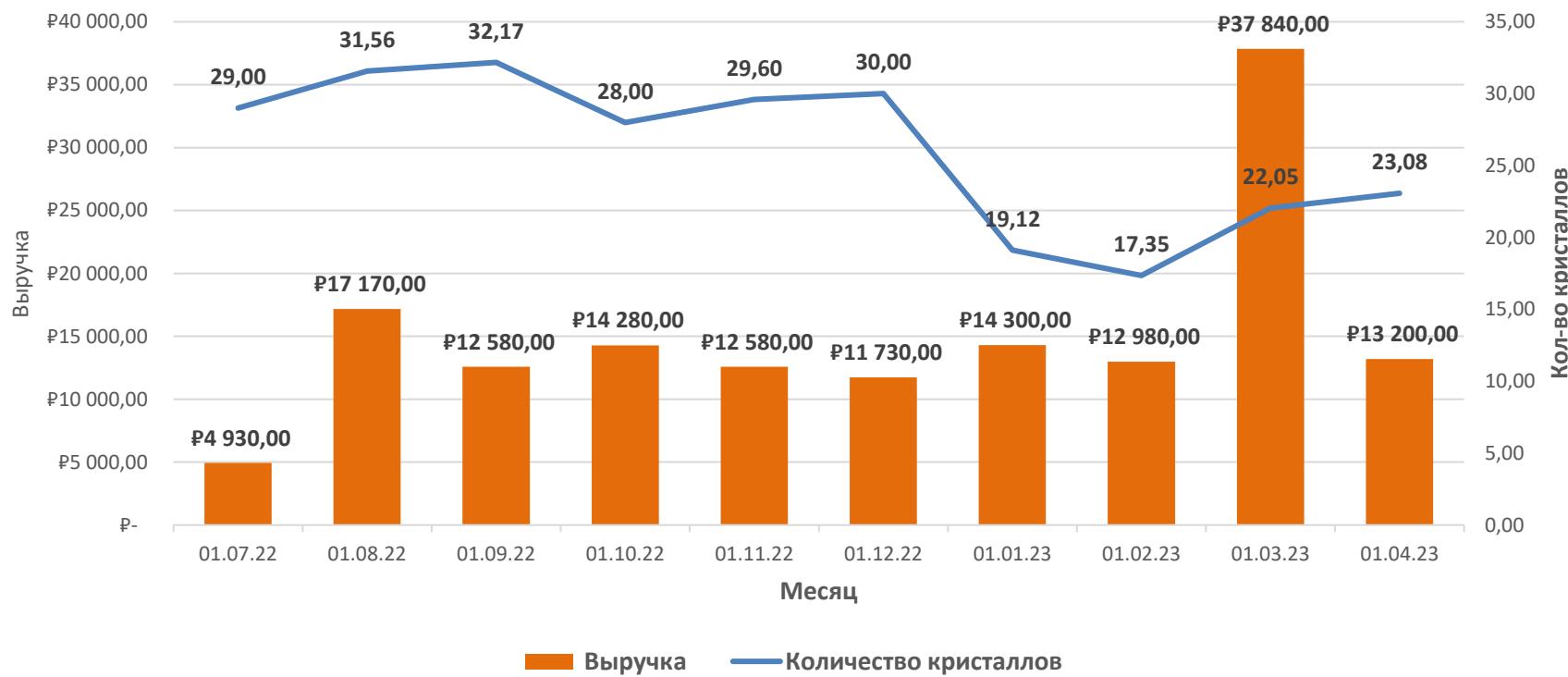
Динамика суммарных клиентских выплат по месяцам в разрезе по типам продукта.



Наблюдается рост выручки в марте 2023г., особенно по типу продукта «Currency».

# Анализ повышения цен с января 2023г.

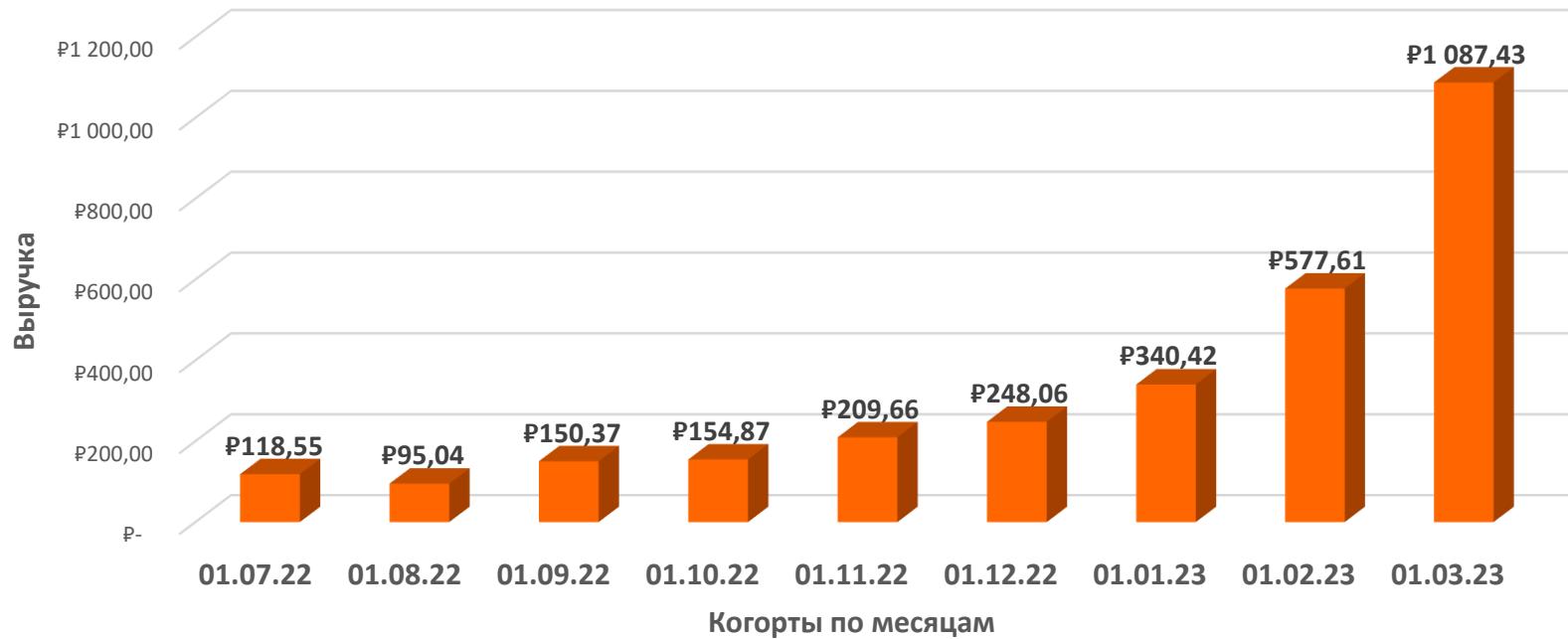
Динамика среднего количества приобретаемых кристаллов на одну покупку.



После повышения цены резко упало количество покупаемых кристаллов.  
Общий рост выручки связан с акцией.

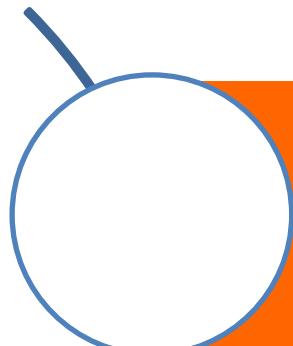
# Анализ средних платежей по когортам

## Средний платеж 1 человека по когортам



Самые «щедрые» последние когорты.  
Именно на них надо делать ставку в разработке новой  
стратегии развития.

# Анализ новой стратегии привлечения клиентов в ноябре-декабре 2022г.



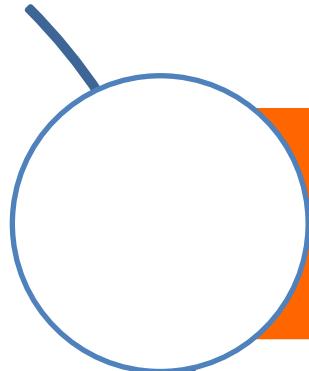
Средняя продолжительность игровой сессии до ноября 2022г. **177,07** мин.



Средняя продолжительность игровой сессии после ноября 2022г. **217,14** мин.

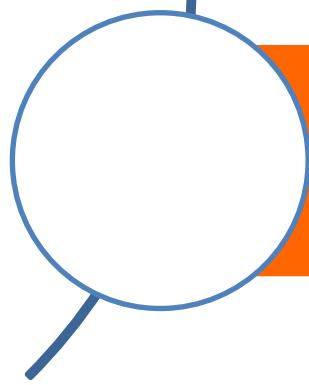
Изменение стратегии привлечения новых клиентов оказалось успешным, но временным эффектом. Необходим пересмотр.

# Расчет размера клиентской базы



K-factor («вирусность») нашей игры

0,92



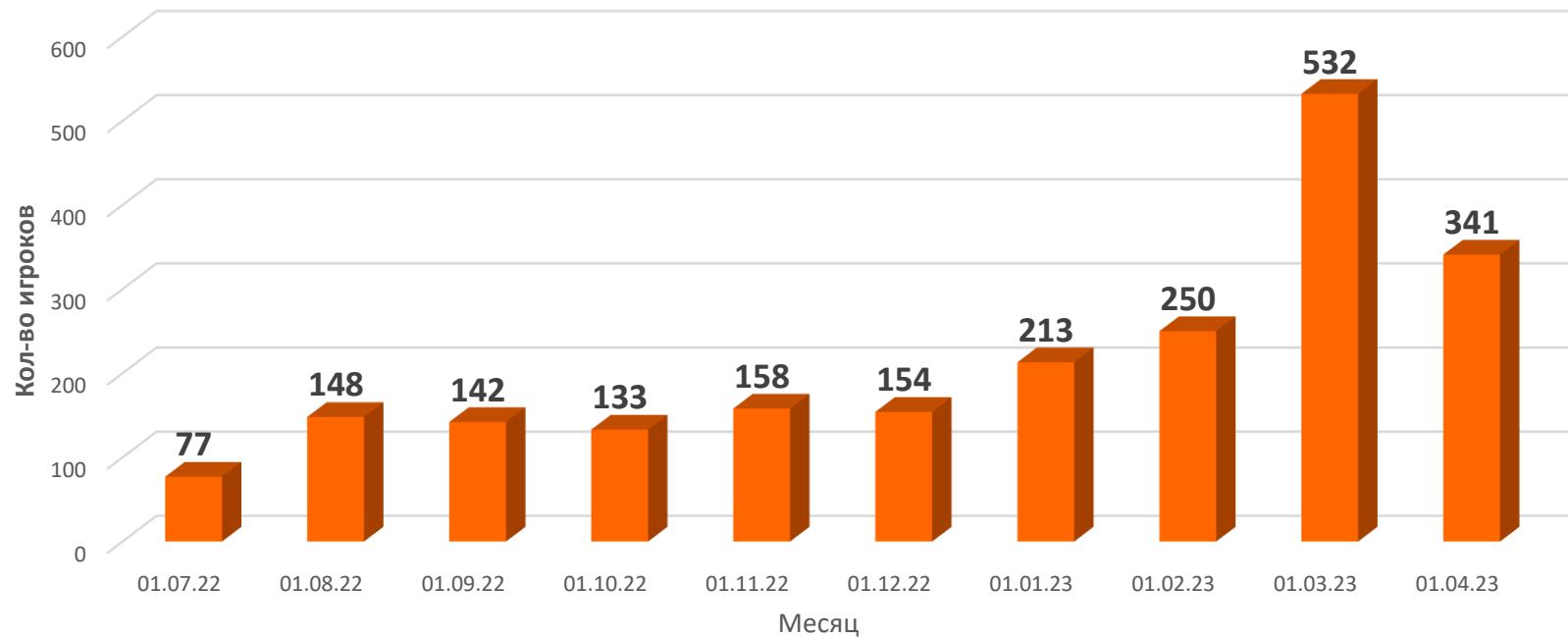
Количество пользователей, которое нам  
принесет одна будущая среднестатистическая  
когорта

314,89

Без изменения стратегии развития клиентская база нашей игры  
начнет сокращаться.

# Влияние маркетинговой акции на лояльных клиентов

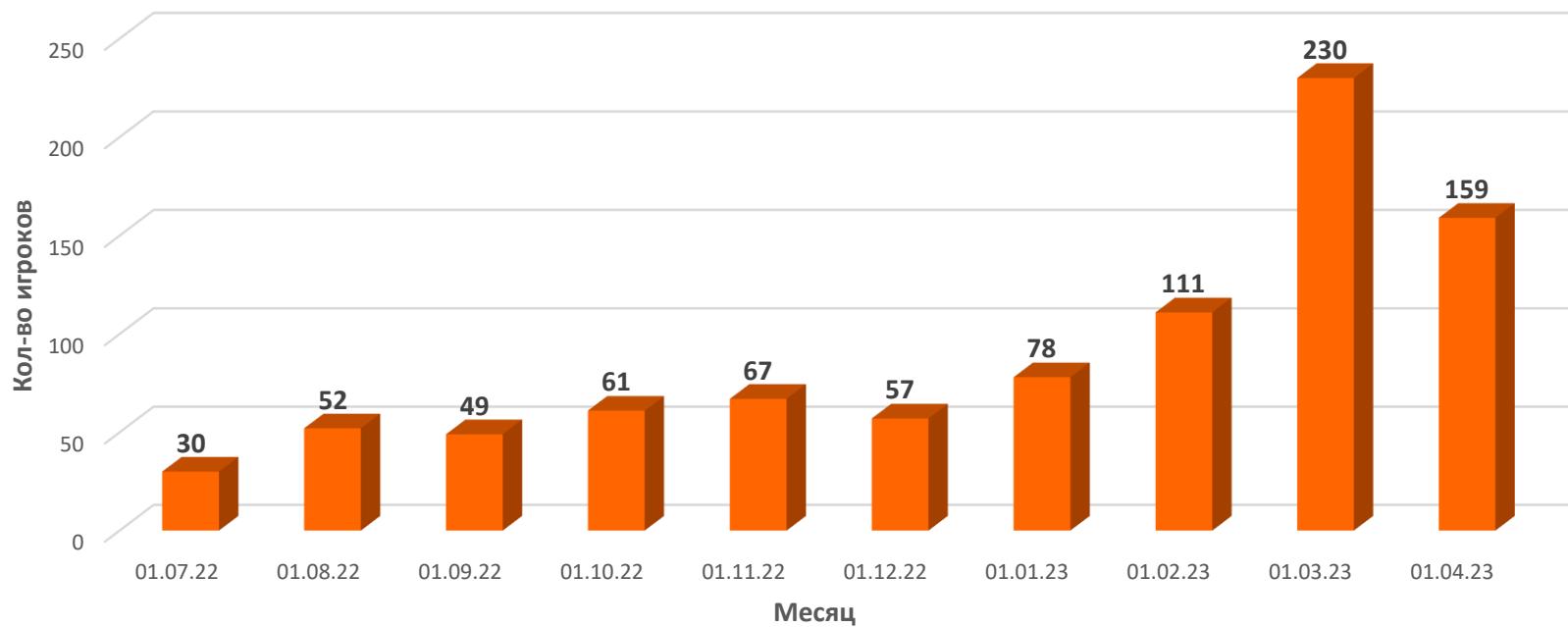
Динамика LMAU (по критерию количества приглашений > 3)



Акция затронула данную категорию лояльных пользователей.  
Она стали более активными, но количество их мало.

# Влияние маркетинговой акции на лояльных клиентов

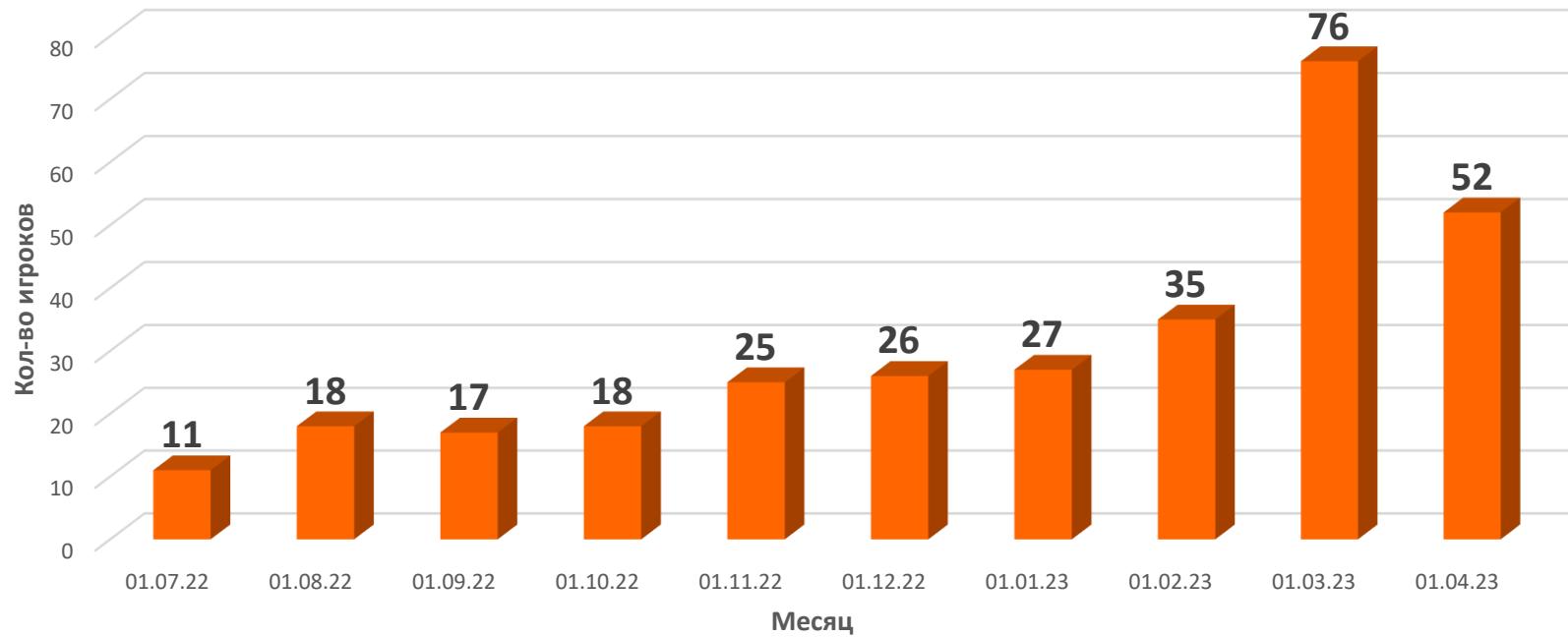
Динамика LMAU для клиентов, которые заплатили нам суммарно больше 1000р.



Акция также повлияла и на активно платящих клиентов.  
Их количество еще меньше.

# Влияние маркетинговой акции на лояльных клиентов

Динамика LMAU для клиентов, удовлетворяющих одновременно обоим условиям

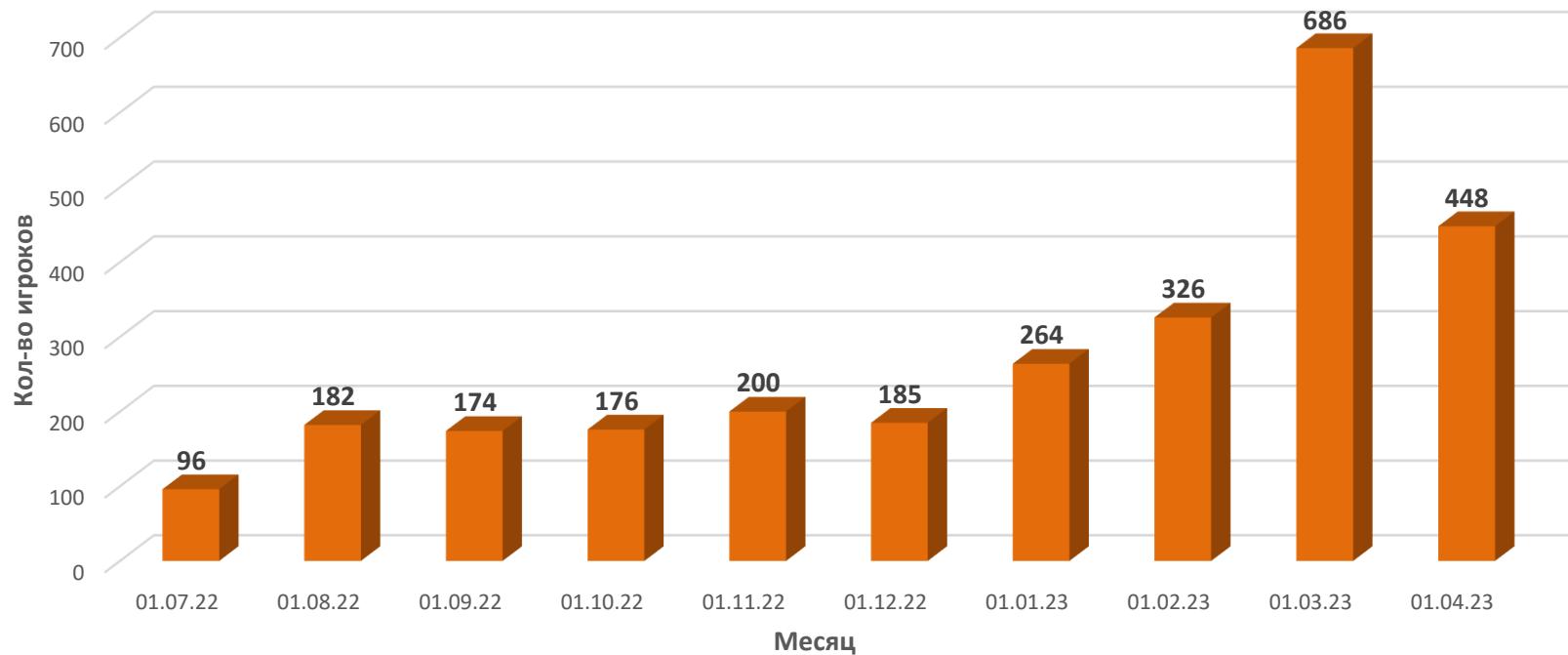


С учетом жесткости критериев количество игроков минимально.  
Данную категорию игроков нельзя считать ЦА новой стратегии.

# Влияние маркетинговой акции на лояльных клиентов



Динамика LMAU для клиентов, которые выполняют одно из условий



По таким критериям лояльности количество игроков значительно больше. Приоритетная ЦА.

# Топ игроков

Список клиентов, которые входят в ТОП пользователей по средним выплатам за свой LT.

ID игрока	Средняя выплата за месяц
2901537	5 600 ₽
2902643	5 000 ₽
2902123	5 000 ₽
2903744	4 800 ₽
2902735	4 200 ₽
2902639	4 200 ₽
2901829	4 000 ₽
2903371	4 000 ₽
2903432	4 000 ₽
2901445	4 000 ₽

Возможна разработка системы поощрения с целью стимуляции и увеличения прибыли.



# Спасибо за внимание!

**Янушаускас Татьяна**

E-mail: tatyana\_yanushauskas@mail.ru

Тел.: 8-908-299-85-40

Ноябрь 2025г