

«Операционный» отчет

2022 г.

# Введение

В презентации представлены метрики, описывающие деятельность компании в 2022 году. Метрики приведены в динамике по месяцам.

Из презентации вы узнаете, как каждый месяц в течение 2022 года изменялось количество регистраций в Octo Browser, количество пользователей и новых пользователей, как в течение года изменялся показатель оттока (Churn Rate), а также как изменялось удержание новых пользователей на второй месяц после регистрации (Retention 2-ого месяца). Вы увидите, подписки каких уровней выбирают пользователи и новые пользователи, а также по каким каналам привлечения приходят новые пользователи.

Отдельно будут рассмотрены финансовые показатели деятельности компании, а именно:

- выручка (отдельно как сумма пополнений счёта и как суммарная стоимость проданных услуг);
- ежемесячный регулярный доход (MRR);
- средняя стоимость проданных услуг в расчете на одного пользователя (ARPPU).

Вы узнаете, какой способ пополнения счета является наиболее популярным, а также как изменялась сумма предоставленного компанией дисконта в течение года.

# Оглавление

<u>Раздел 1.</u> <u>Пользователи.....</u> <u>....</u>	<u>4</u>
<u>Регистрации.....</u> <u>.....</u>	<u>5</u>
<u>Пользователи. Новые</u> <u>пользователи.....</u>	<u>6</u>
<u>Отток</u> <u>пользователей.....</u> <u>.....</u>	<u>7</u>
<u>Удержание новых пользователей (2</u> <u>месяц).....</u>	<u>8</u>
<u>Уровни подписок</u> <u>пользователей.....</u>	<u>9</u>
<u>Длительность подписок</u> <u>пользователей.....</u>	<u>10</u>
<u>Подписки новых</u> <u>пользователей.....</u>	<u>11</u>
<u>Каналы привлечения новых</u>	<u>12</u>

# Раздел 1. Пользователи

Перед знакомством с метриками необходимо дать некоторые определения.

**Оплата** – списание токенов со счета в связи с активацией подписки.

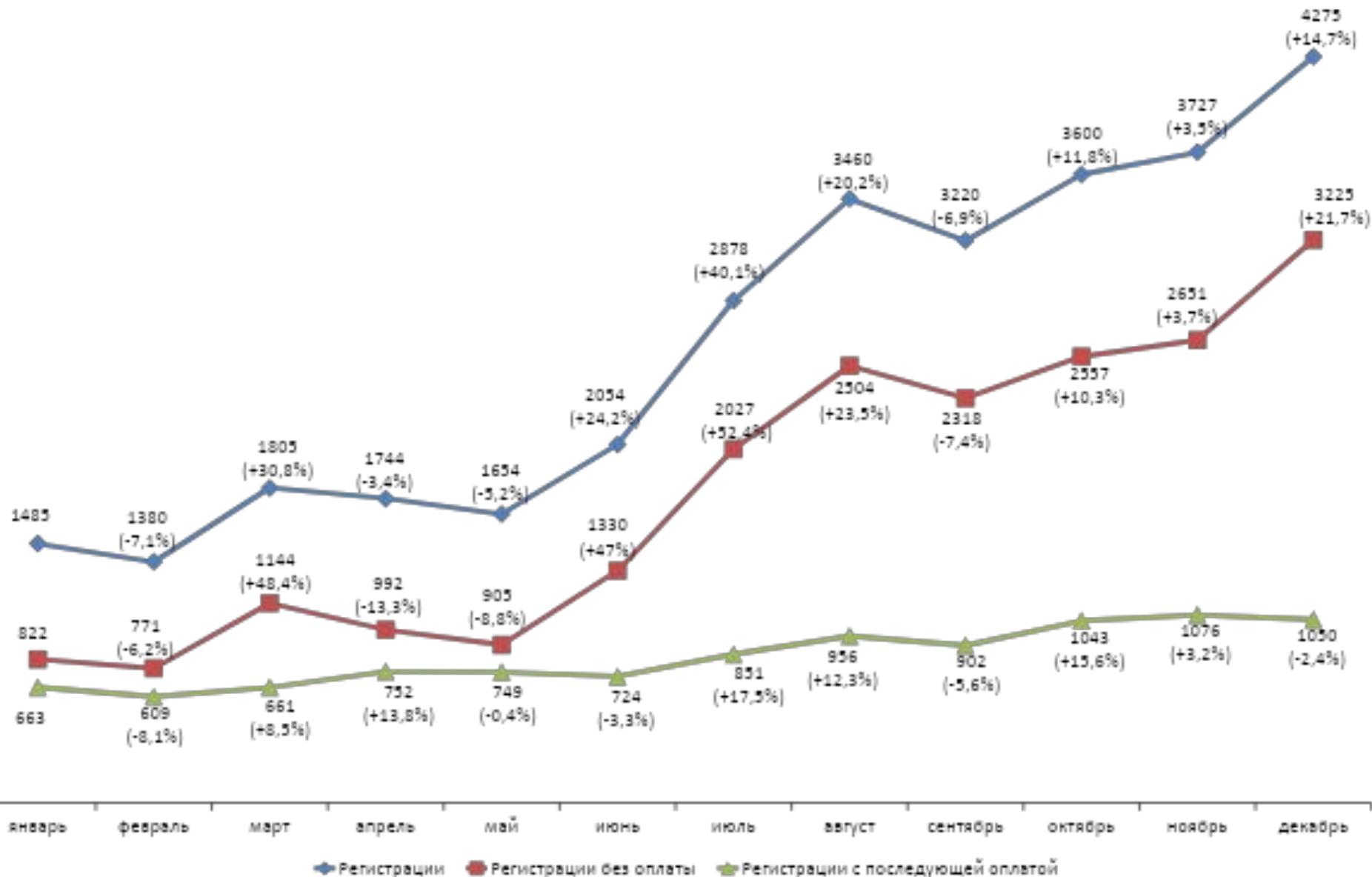
**Пользователи** – команды с активной платной подпиской в течение любого промежутка времени в отчетном периоде.

**Новые пользователи** – команды, впервые активировавшие платную подписку в отчетном периоде.

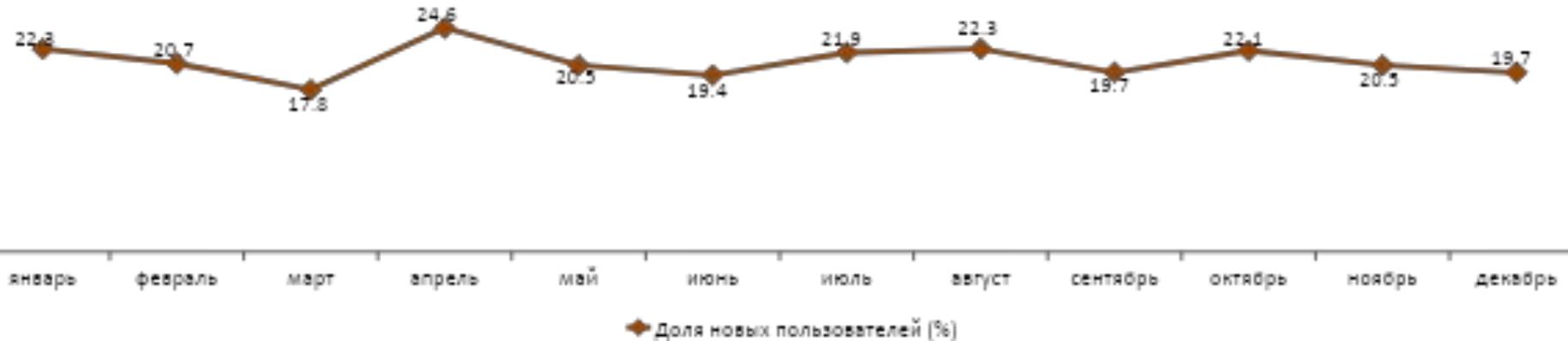
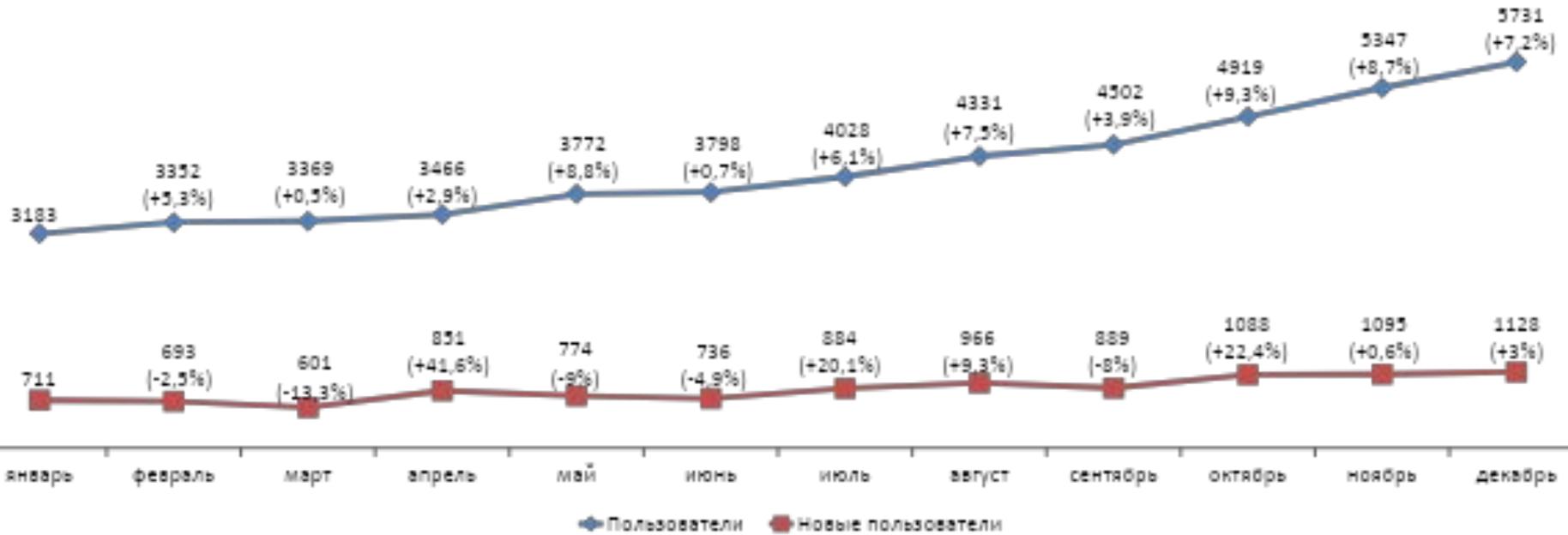
**Показатель оттока** (Churn Rate, CR) – процент пользователей из предшествующего отчетного периода, которые не были активны в текущем отчетном периоде.

Формула расчета:  $CR = (P + N - C) / P * 100\%$ , где: P - количество пользователей в предшествующем отчетном периоде; N - количество новых пользователей в отчетном периоде; C - количество пользователей в отчетном периоде.

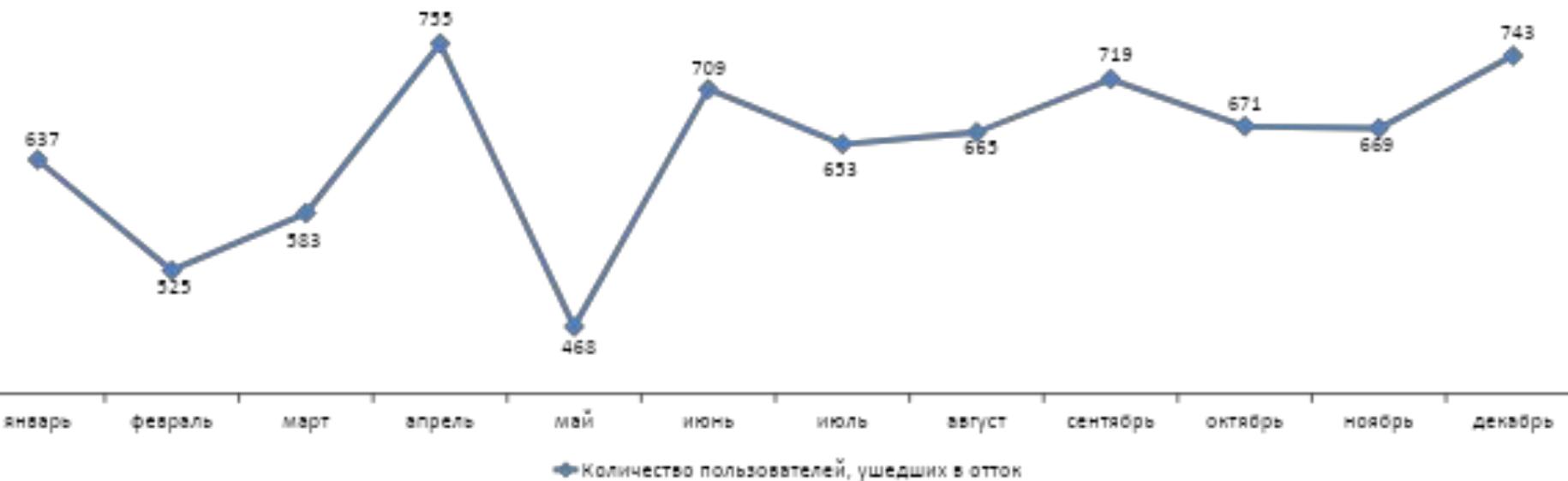
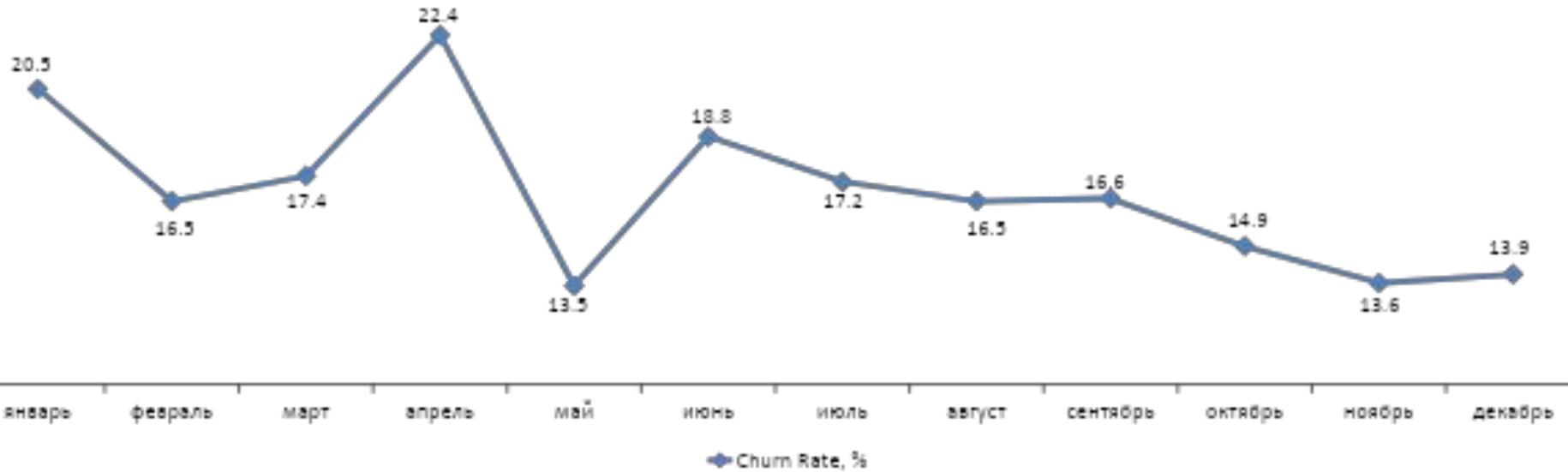
# Регистрации



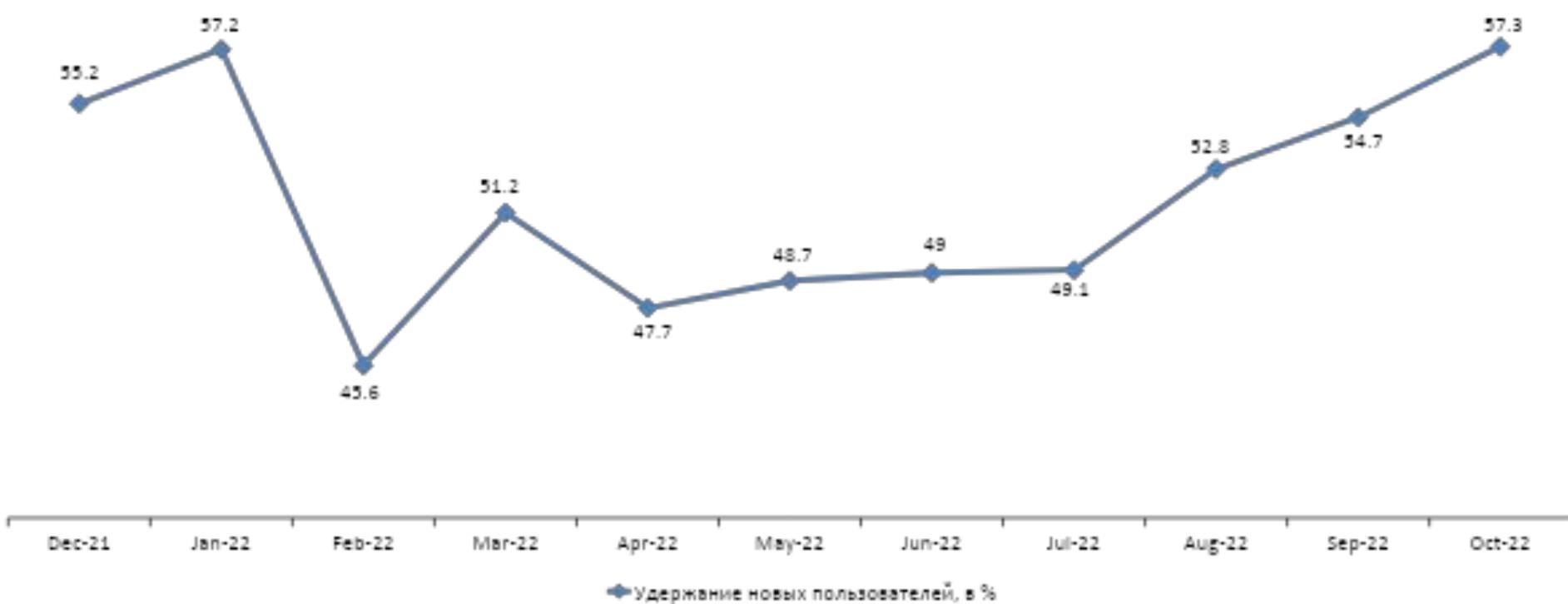
# Пользователи. Новые пользователи



# Отток пользователей



# Удержание новых пользователей (2 месяц)

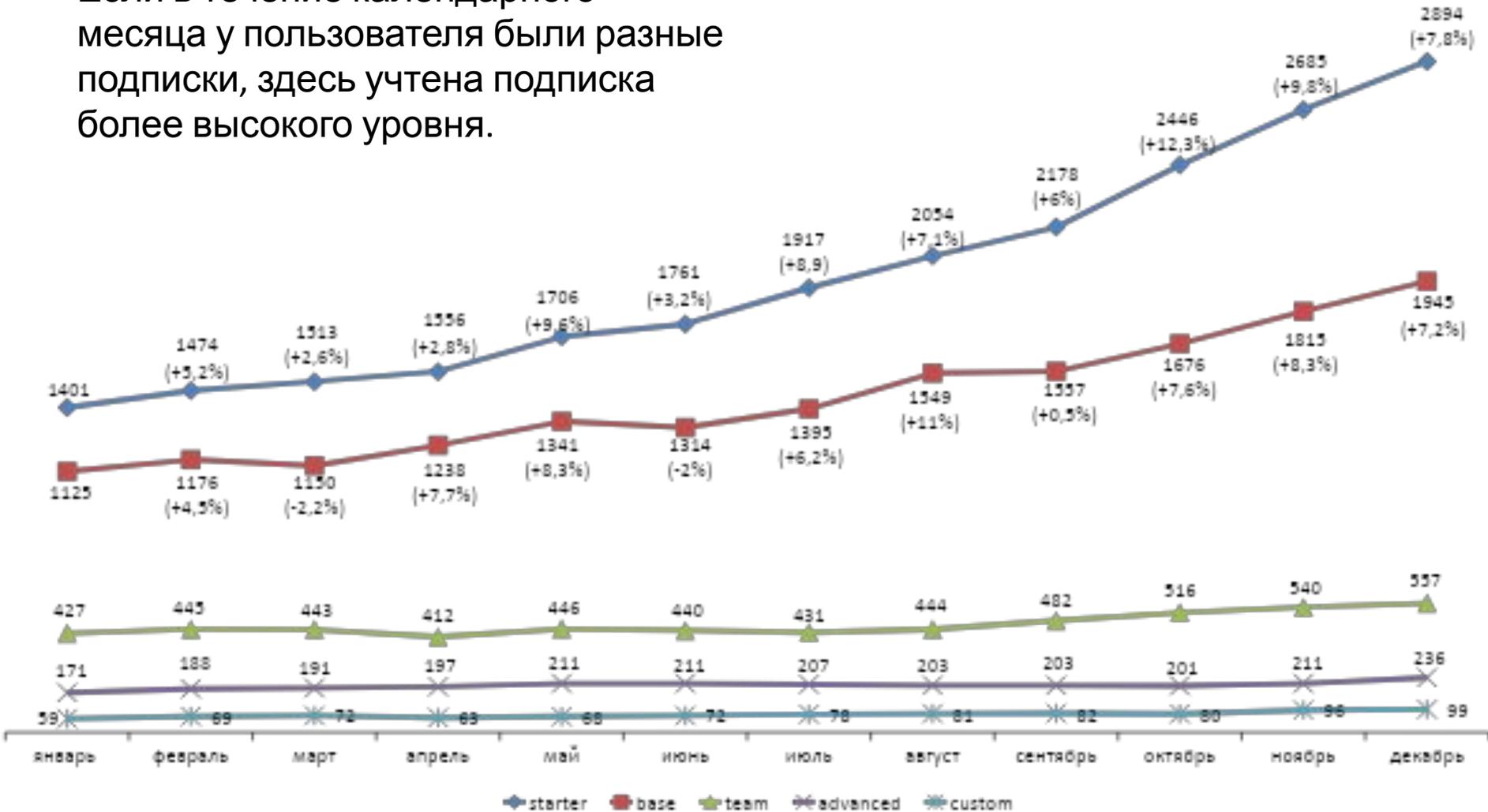


Как интерпретировать?

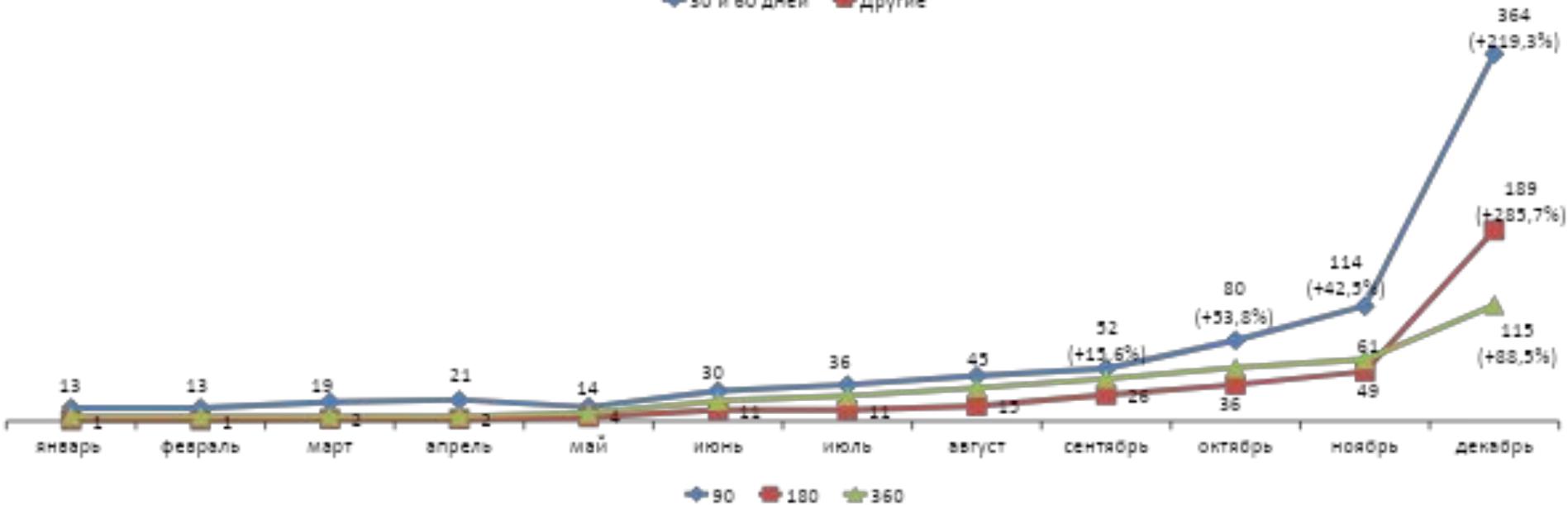
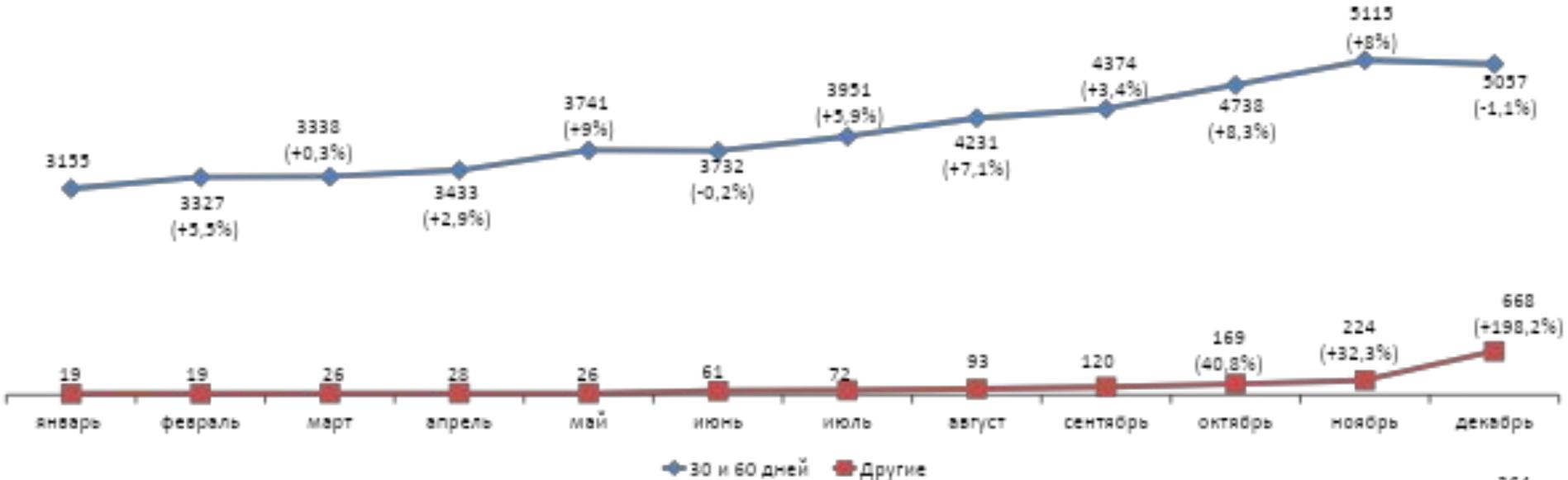
Например, посмотрим на цифру за октябрь: 57,3%. Это значит, что 57,3% пользователей, впервые активировавших платную подписку в октябре 2022 года, были активны в декабре 2022 года.

# Уровни подписок пользователей

Если в течение календарного месяца у пользователя были разные подписки, здесь учтена подписка более высокого уровня.



# Длительность подписок пользователей







# Раздел 2. Финансовые показатели

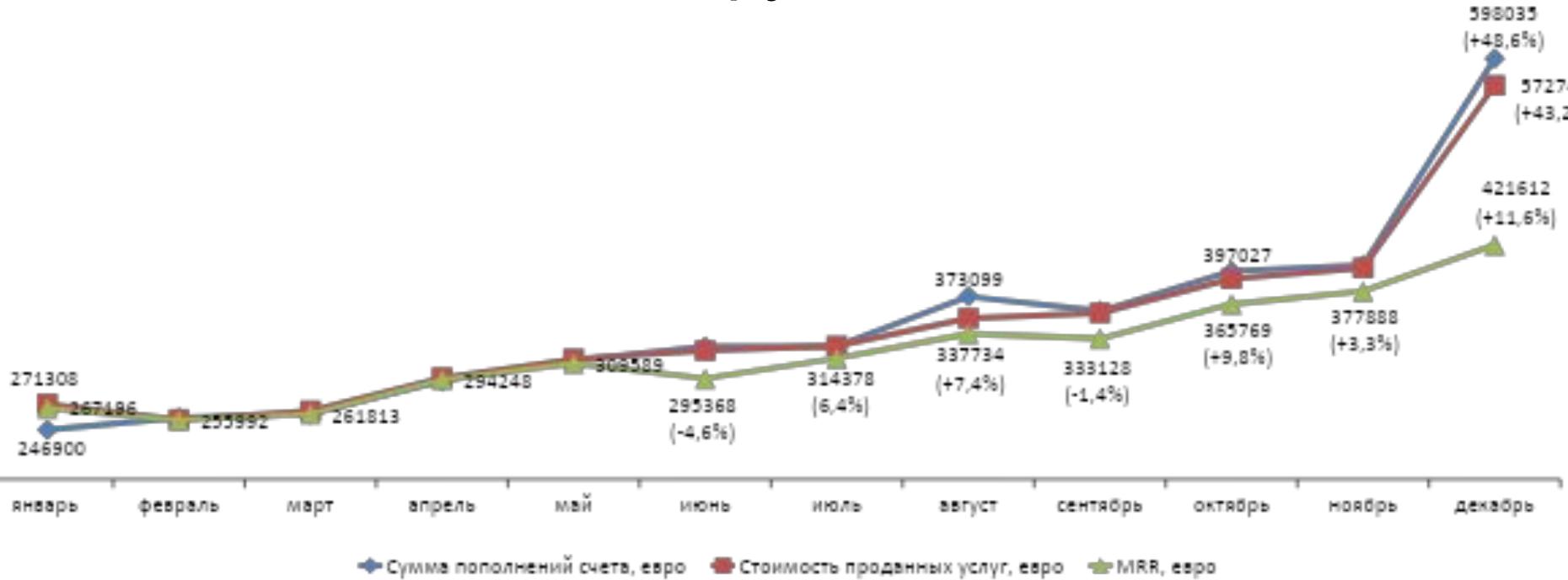
Анализируя **выручку**, мы используем две разные метрики:

- сумма пополнений счета (т.е. суммарное количество купленных токенов);
- суммарная стоимость проданных услуг (т.е. суммарное количество списанных токенов).

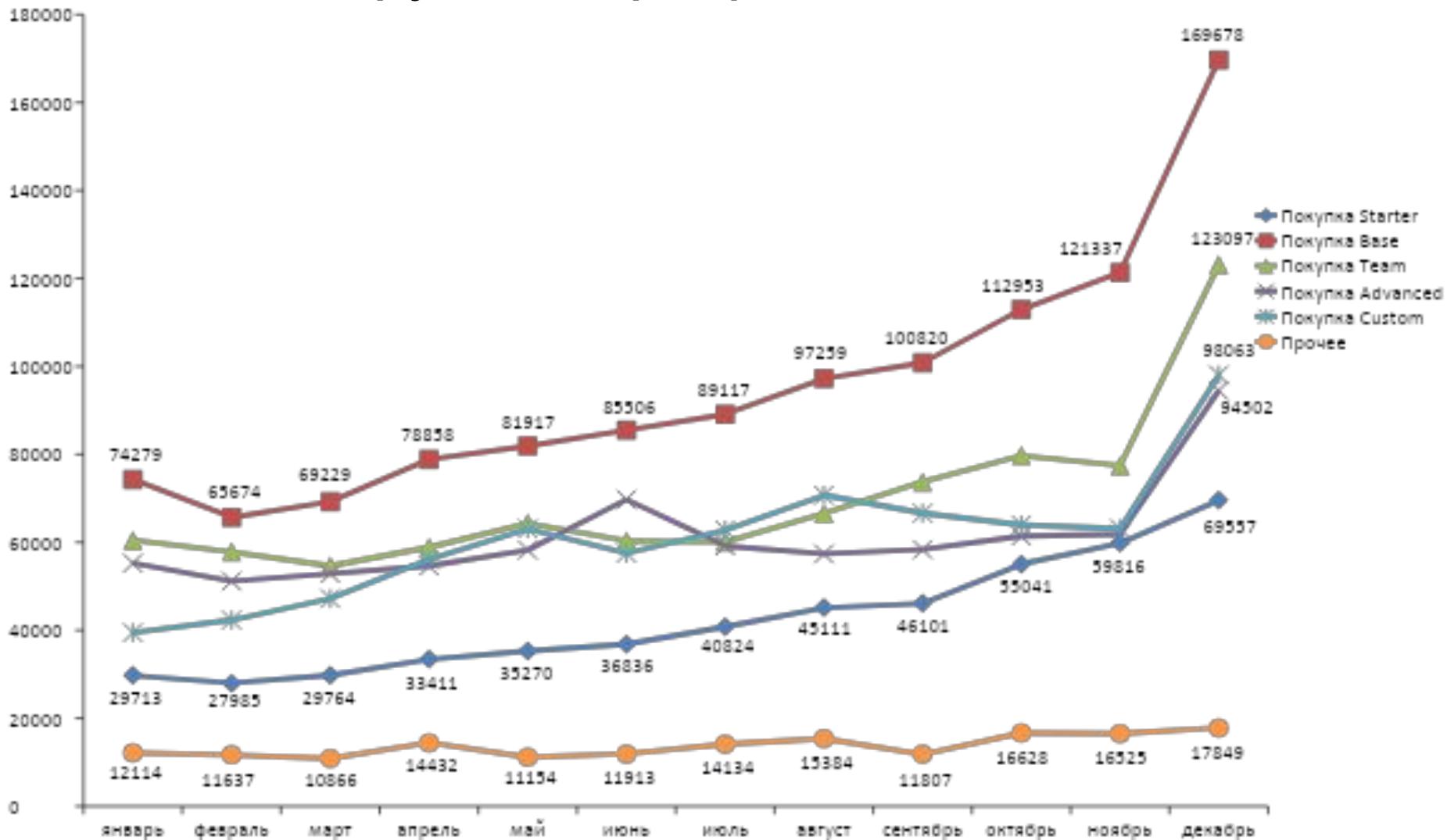
**MRR** (ежемесячный регулярный доход) – суммарная стоимость оказанных услуг в расчете на 1 месяц. Т.е., если пользователь активировал многомесячную подписку, например, Base на 3 месяца, и заплатил 214 евро, то MRR от этого пользователя составит 71,3 евро.

**ARPPU** (Average Revenue Per Paying User) - средняя стоимость проданных услуг в расчете на одного пользователя.

# Выручка.

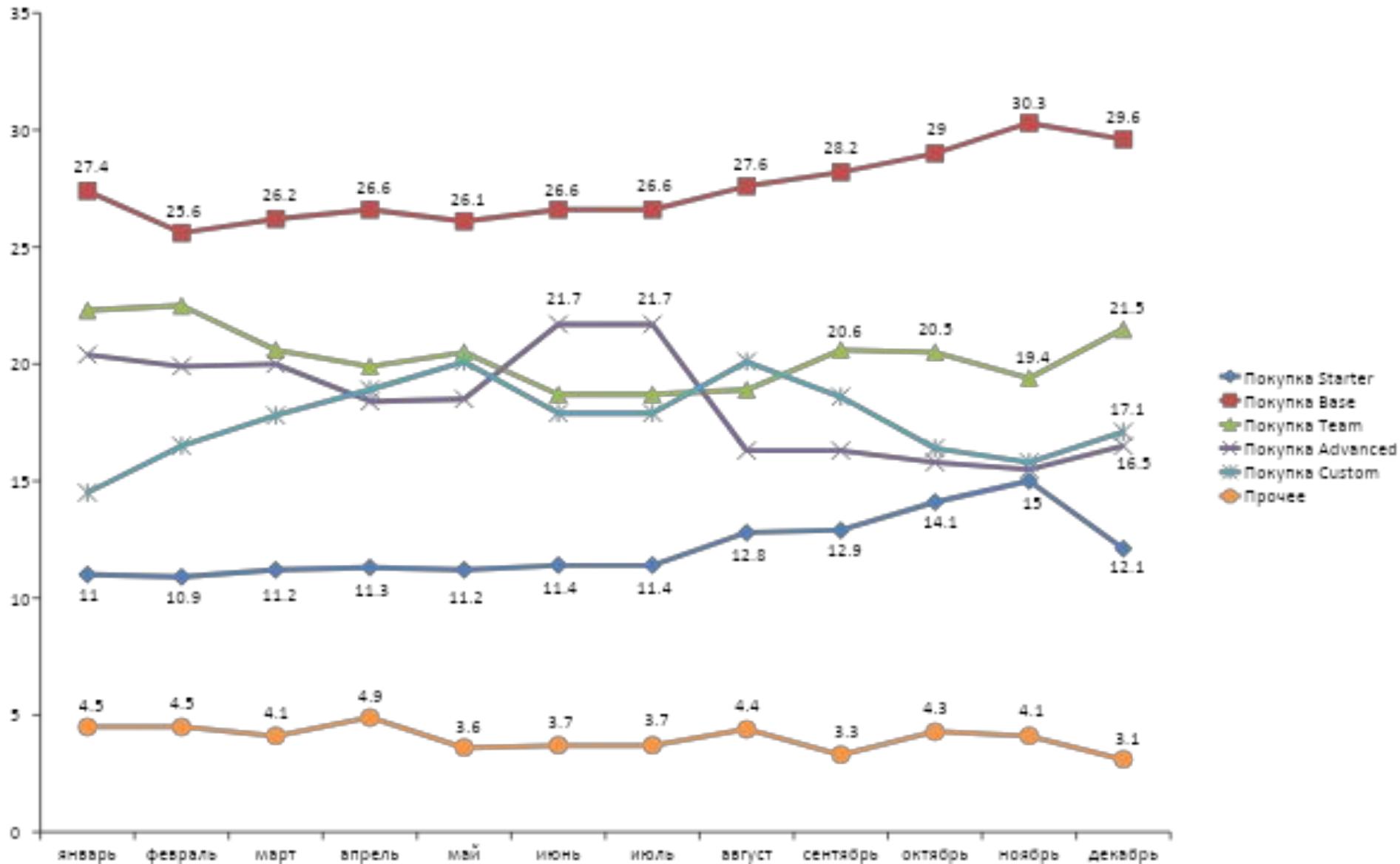


# Выручка\* в разрезе источников

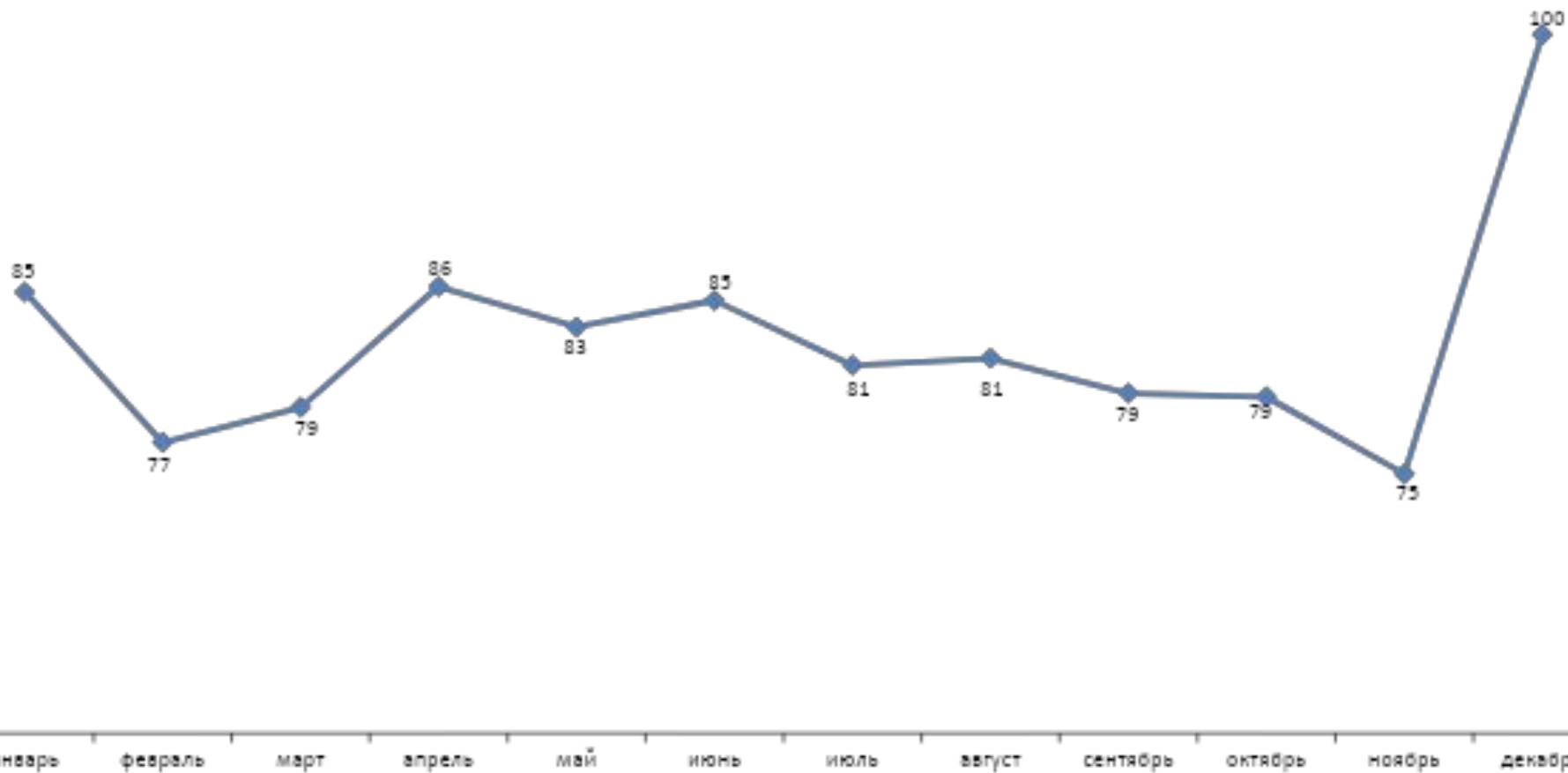


\* Здесь выручка – это стоимость проданных услуг.

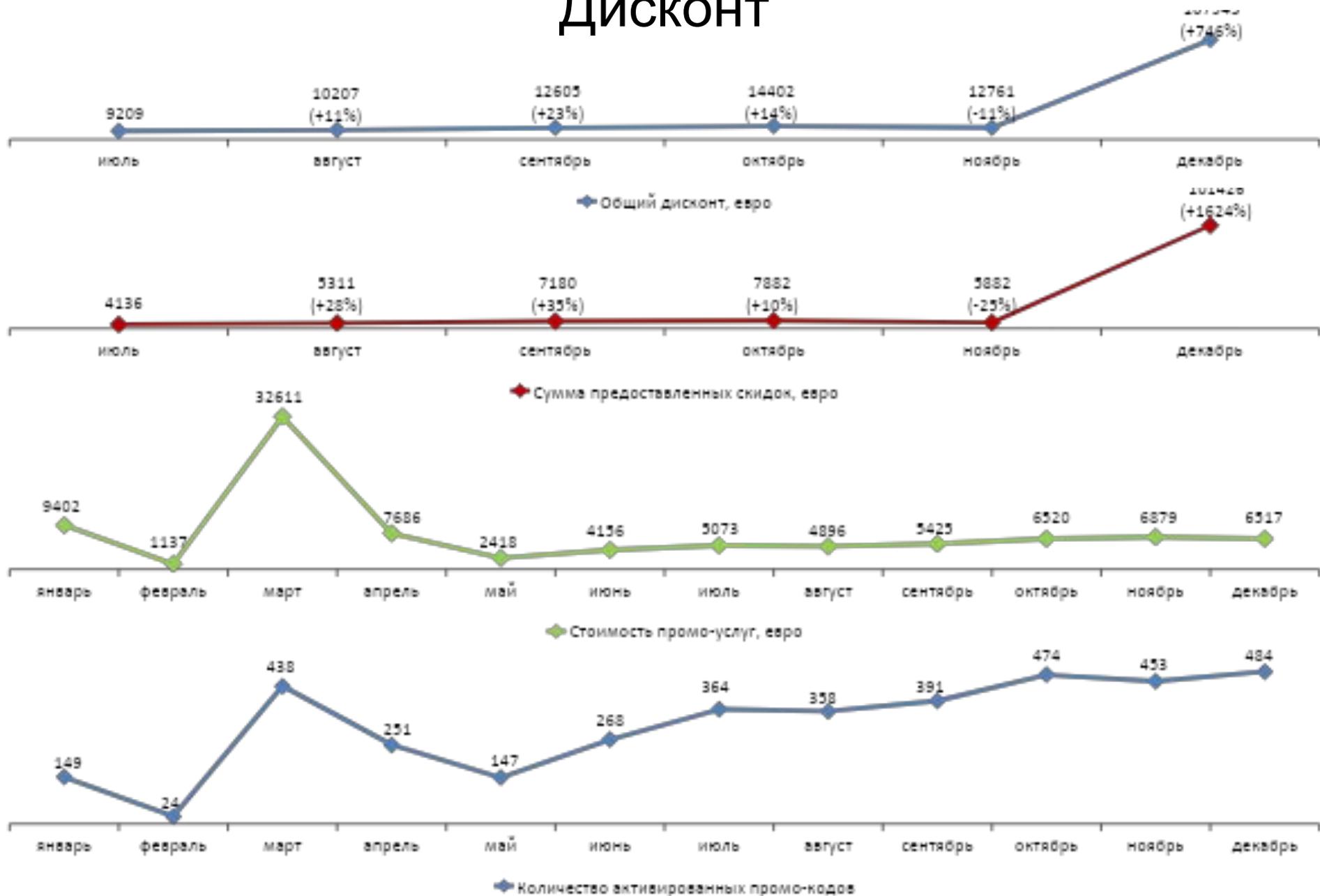
# Выручка в разрезе источников, в %



# ARPPU, евро



# ДИСКОНТ



Сумма скидок, предоставленных в период проведения НГ-акции (21.12 – 31.12), составляет 94 801 евро.

# Способы пополнения счёта

