

Олимпиада DANO

# Хакатон DANO



ВЫСШАЯ ШКОЛА  
ЭКОНОМИКИ



ТИНЬКОФФ

*IT's* **MO** *re than a*  
**UNIVERSITY**

# Тинькофф Город: сервис ежедневных покупок



## Введение в Анализ

**01** «Что влияет на активность пользователей в экосистеме Тинькофф?»

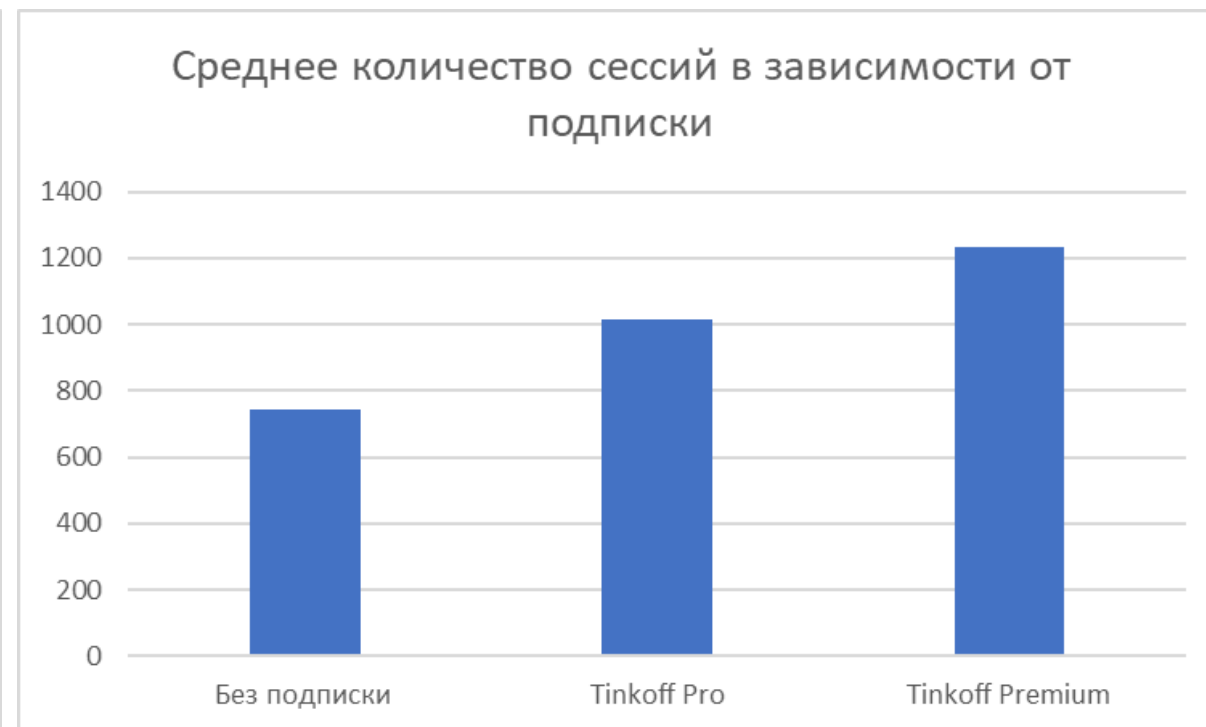
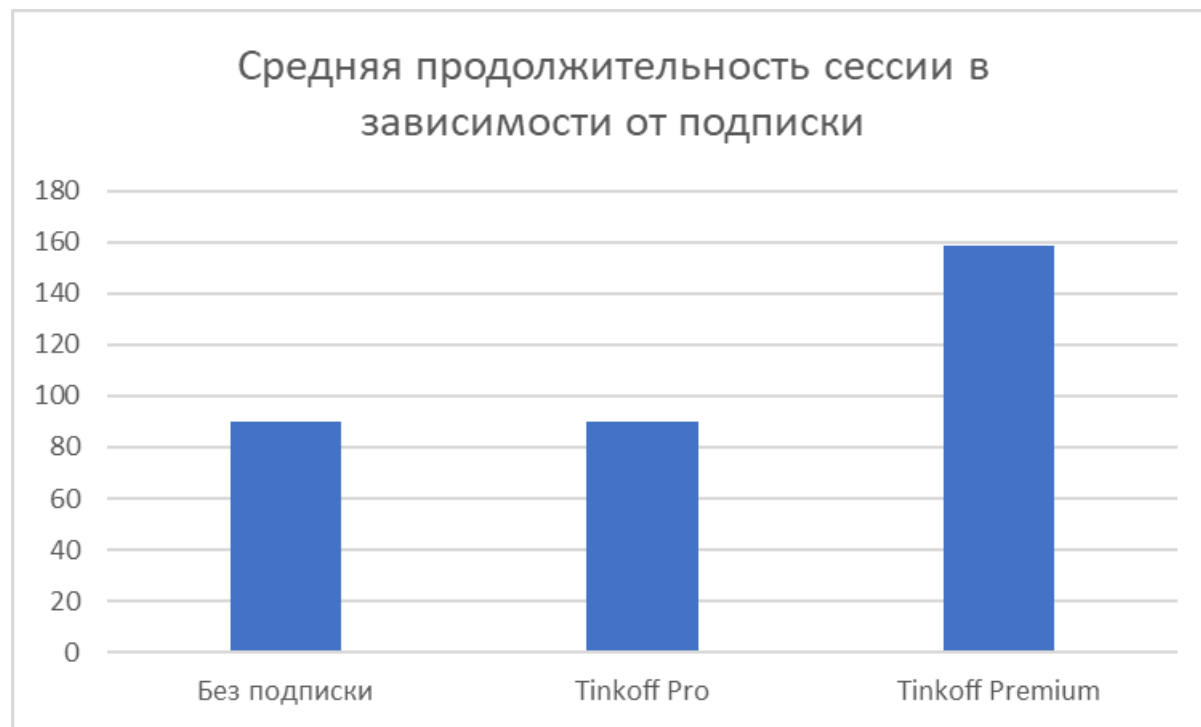
**02** **Гипотеза**  
Уровень подписки увеличивает активность пользователей в экосистеме Тинькофф.

**03** **Цель**  
Уровень подписки увеличивает активность пользователей в

A large, light gray, sans-serif number '1' is positioned on the right side of the slide. A horizontal yellow bar is located below the number, extending from the left edge of the number's stem to the right edge of the stem.

# Данные Tinkoff

# Данные по сессиям



# База Данных

user_id	Уникальный идентификатор клиента
sex	Пол (M = мужской, F = женский)
age	Возраст клиента
region	Актуальный регион, где клиент находится в данный момент
bundle	Наличие подписки (No bundle = нет подписки, Tinkoff Pro, Tinkoff Premium — соответствующие подписки)
num_sessions	Количество сессий* у пользователя за 2022 год
avg_session	Средняя длина сессии* (в секундах)
fuel, cinema, vkusvill, travel, restaurants, concerts, games, books, theater, sports, beauty, flowers, technology	Бинарные переменные, описывающие категорию заказа (Топливо, Кино, Вкусвилл, Путешествия, Рестораны, Концерты, Игры, Книги, Театр, Спорт, Красота, Цветы, Техника). Например, если заказ в категории «Топливо», переменная fuel будет равна 1, все остальные переменные — 0
order_date	Дата создания заказа
price	Стоимость заказа (price = 0 означает, что осуществлено бронирование)

0

2

# Методы

---

# Статистика по полу

	Всего	% Без подписки	% Tinkoff Pro	%Tinkoff Premium
М	6955	81,2%	15,8%	3%
Ж	3393	88%	10,5%	1,5%

# Статистика по возрасту

	14	15	16	17
Всего	1160	1529	2775	5159
% людей с Tinkoff Pro	5%	10%	15%	16%
% людей с Tinkoff Premium	1,3%	2,1%	2,3%	2,9%

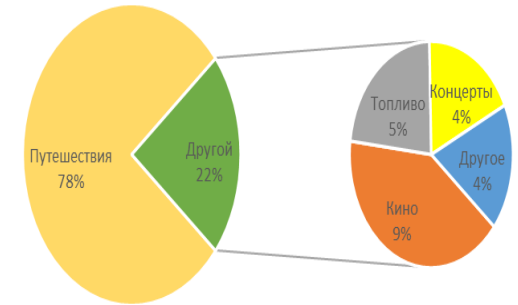


# Покупки

Без Подписки

Task 1

Task 2

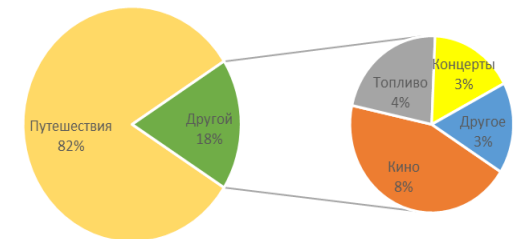


Tinkoff PRO

Task 1

Task 2

Покупки пользователей с Tinkoff Pro

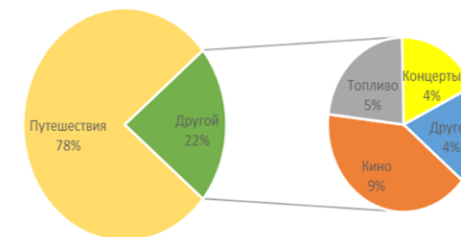


**Тиньков PR**

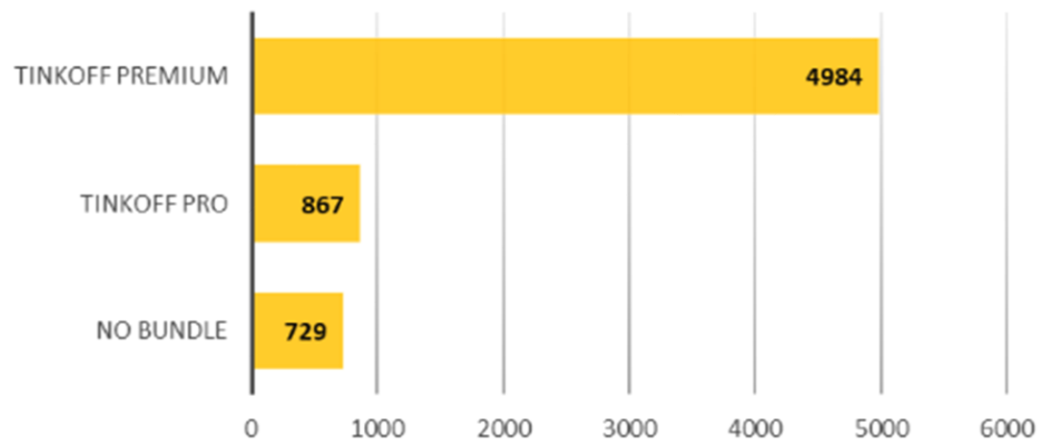
**Task 1** Lorem ipsum dolor sit amet

**Task 2** Lorem ipsum dolor sit amet

Покупки пользователей без подписки



**Средняя сумма покупки в зависимости от уровня подписки**



# Подписки

<b>M</b>	<b>NO</b>	<b>PRO</b>	<b>PRE</b>
NO	80%	3%	1%
PRO	3%	10%	0,2%
PRE	0,2%	0,4%	2%

<b>F</b>	<b>NO</b>	<b>PRO</b>	<b>PRE</b>
NO	88%	2%	0,4%
PRO	1%	8%	0%
PRE	0,2%	0,03%	1%

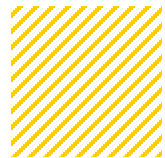
0

2

**Результаты**

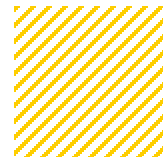
---

# Наши Результаты



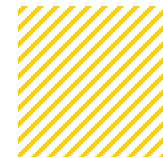
## Возраст

Самыми активными пользователями является мужская часть населения в возрасте от 14 до 17 лет



## Кол-во подписок

Количество подписок напрямую зависит от возраста клиента

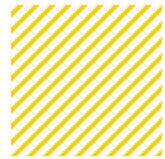


## Время

Время, которое проводят люди в приложении, лидирует у подписки "Premium".

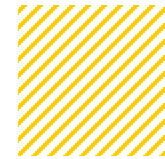


# Наши Результаты



## Средняя сумма покупок

Средняя сумма покупок  
намного лидирует у  
подписки "Premium",



## Подписки

Исходя из представленных  
данных в таблице, видим,  
что большая часть  
владельцев тинькофф  
остаются на протяжении  
всего пользования без  
подписки.



# Обсуждение



1. Больше  
выборка



2. Данные подростков о  
среднем балансе за  
период