

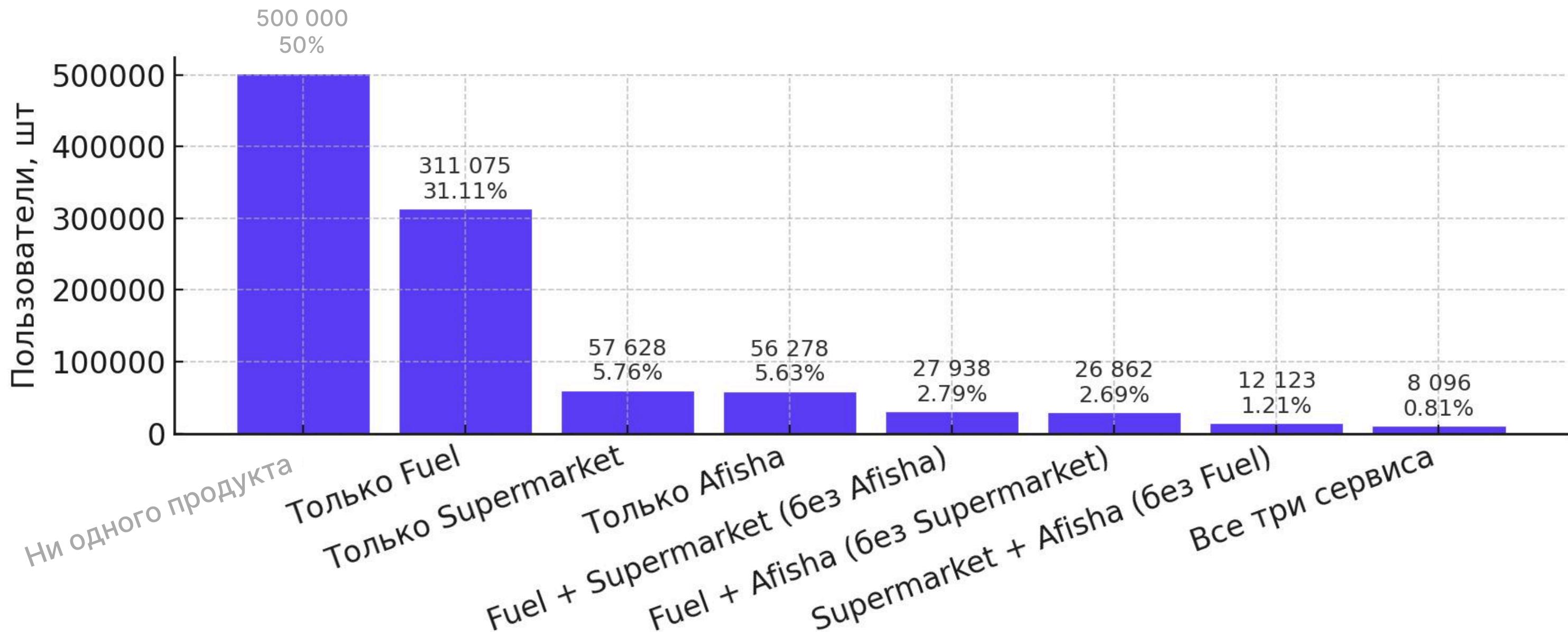
Мульти

Каждый аналитик желает знать как
улучшить продукт

TG @Anyyashh

ДАННЫЕ ГОВОРЯТ..

Топливо пользуется большой популярностью, продукты и афиша - нет



Топливо — регулярный сервис с устойчивым возвратом, у других с этим проблемы

Ушли после 1-го заказа

17%

Из Топлива

43%

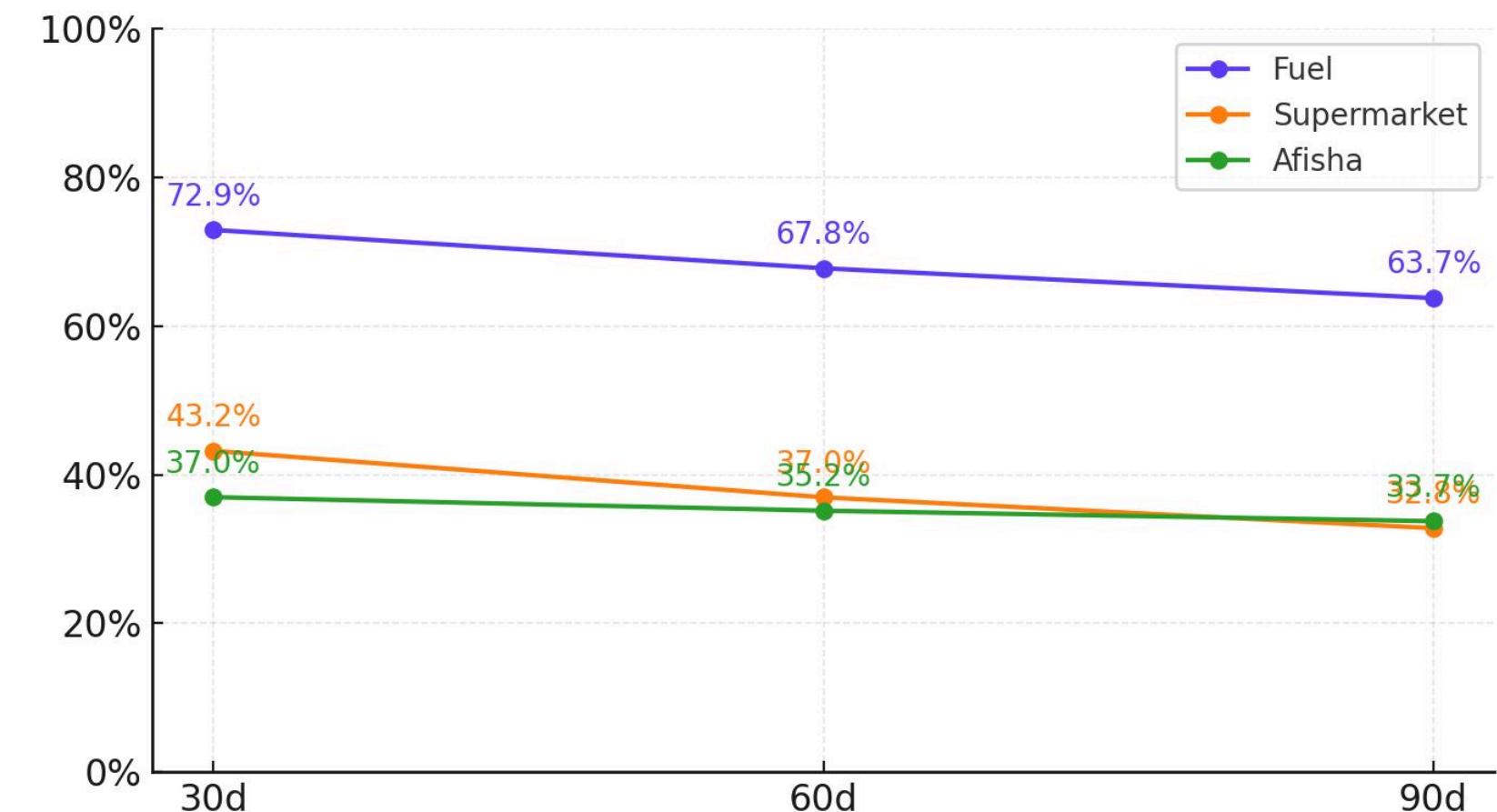
Из Продуктов

58%

Из Афиши

В Продуктах и Афиши **многие не делают второй заказ** → отличные кандидаты на эксперименты по удержанию
(купонь на 2-й заказ, one-tap reorder, триггеры по выходным и т.п.)

Rolling retention



А вот и проблема..

Одни уходят после первого раза, а другие и вовсе не хотят пробовать.. ведь им неинтересно

Как решить? Гипотезы в студию:

Гипотеза 1. Если показывать на главном экране сразу после захода в приложение ненавязчивую плашку «в приложении теперь есть игра с призами после покупки», а саму игру открывать только после успешной транзакции (например, заправки или заказа), то мы повысим конверсию к покупке и повторные заказы за счёт ожидания награды и «момента радости» после оплаты

Гипотеза 2. Если после успешной заправки в Мульти показать пользователю купон на заказ в “Продуктах” с ограниченным сроком действия (24 часа) и автоприменением в корзине, то вырастет доля пользователей, оформивших заказ в “Продуктах” в течение 7–14 дней, и число вторых заказов, потому что снижается барьер «дорого/лень собирать корзину».

*шире охват, безопаснее экономика, мульти-эффект на LTV

*хорош как точечный ускоритель для Продуктов, когда готовы к операционным и скидочным издержкам

Что же лучше? Приоритизируем!

Фреймворк ICE:

Гипотеза	Impact	Confidence	Ease
1. Плашка + игра после покупки	8 – затрагивает все вертикали, растит Repeat30/Second-order, мультисервисность	7 – механика понятная, риски по марже низкие; подтверждают кейсы retention через «момент радости»	8 – MVP: баннер, экран «успех», простая игра, интеграция с купонами/кэшбэком
2. Купон на Продукты после заправки	7 – ускоряет adoption Supermarket и 2-й заказ в узком сегменте Fuel	6 – сильная зависимость от SLA/канибализации, нужно следить за CPA и фродом	5 – купонная логика, капы, автоприменение, антифрод; операционные

Итого: приоритет у гипотезы №1 (448 > 210)

