

	Гипотеза	Тестируемое изменение	Бизнес-цель	Генеральная совокупность	Первичные метрики	Вторичные метрики	Метод агрегации метрик
1	Если введем дополнительное поощрение для водителей (% от заказа) в период surge (тем самым увеличивая их активность), то сможем уменьшить время ожидания клиентом такси и увеличить price-to-order конверсию, следовательно - увеличим прибыль	количество выполненных поездок в период surge (Ride_completed - поездка успешно завершена)	Увеличение прибыли.	Все водители	Ride_completed - поездка успешно завершена	user_cancelled (пользователь отменил поездку)	Поведение среднего водителя
2	Если запрос о стоимости маршрута исходит от владельца android, то предложим бонус в виде скидки на следующую поездку, тем самым снизим юзерские отмены и увеличим прибыль	количество выполненных поездок (Ride_completed - поездка успешно завершена)	Увеличение прибыли.	пользователи - владельцы android	Ride_completed - поездка успешно завершена	user_cancelled (пользователь отменил поездку)	Поведение среднего пользователя