Домашняя работа (семинар 1) **исследуем сайт ozon**

Изображение выглядит как Веб-сайт

Автоматически созданное описаниеИзображение выглядит как Веб-сайт

Автоматически созданное описание

1. Ключевые метрики:

* Количество зарегистрированных пользователей;
* Количество новых пользователей день/неделя/месяц (рост компании, привлекательность продукта, работу маркетинга);
* Количество покупок пользователя (при уменьшении можно прогнозировать отток);
* Продолжительность пребывания на сайте, глубина скролла;
* Конверсия просмотров товара в покупки;
* Количество вернувшихся клиентов;
* Количество лояльных клиентов (приобретение расширенной подписки или кредитной карты озон);
* Наличие товаров в корзине/ незавершенная покупка.

Эти метрики максимально влияют на прибыль компании.

1. Гипотезы для продукта:

* Сделать кнопку для быстрой покупки(увеличит конверсию в покупки на 2%)
* Добавить рекомендательный алгоритм на основе предыдущих покупок (увеличит конверсию в покупки на 5%);
* Сделать звездочку «Замечательные цена» желтым цветом (увеличит число переходов на 5%);
* Выделить продукты наиболее покупаемые и с максимальным рейтингом в красную рамку (увеличит продажи продукта на 10%);
* Добавить фоном химическую формулу газа озон О3 (увеличит узнаваемость нашего продукта на 3%)