

Аналітичний звіт А/В тестування мобільного застосунку з підписною моделлю

Виконавець: Наталія Ярема

Дата: 22.01.2026

Вступ

ПРОДУКТ: Мобільний застосунок з підписною моделлю монетизації та 3-денним пробним періодом.

МЕТА ТЕСТУ: Перевірити, чи нова пропозиція підписки (тижнева) демонструє **вищу конверсію в оплату** порівняно з поточною місячною підпискою.

ГІПОТЕЗИ:

- **H0 (нульова):** Conversion Rate експериментальної групи **не перевищує** Conversion Rate контрольної групи ($CR_B \leq CR_A$).
- **H1 (альтернативна):** Conversion Rate експериментальної групи **вищий** за Conversion Rate контрольної групи ($CR_B > CR_A$).

КОРИСТУВАЧІ:

Нові користувачі з Tier-1 країн (США, Канада, Велика Британія, Австралія), які встановили застосунок під час тесту та взаємодіяли з paywall.

ГРУПИ:

- **Контрольна група (A):** Місячна підписка за **5.99 USD** з 3-денним trial.
- **Експериментальна група (B):** Тижнева підписка за **2.99 USD** з 3-денним trial.

ОСНОВНА МЕТРИКА:

- **Conversion Rate (CR)** — частка користувачів, які здійснили оплату.

ДОДАТКОВІ МЕТРИКИ:

- **Revenue per User (RPU)** — середній дохід на користувача за перший місяць.
- **CR по країнах** — перевірка стабільності ефекту серед географічних сегментів.

РІВЕНЬ ЗНАЧУЩОСТІ:

- $\alpha = 0.05$

ЦІЛЬОВА ПОТУЖНІСТЬ ТЕСТУ:

- 80%

ТИП СТАТИСТИЧНОГО ТЕСТУ:

- **Односторонній Z-test (one-sided)** — оскільки бізнес-гіпотеза спрямована на перевірку покращення метрики.

Результат експерименту

Експериментальна група показала *статистично значуще зростання Conversion Rate* порівняно з контрольною групою.

Ключові метрики:

- **Conversion Rate:**

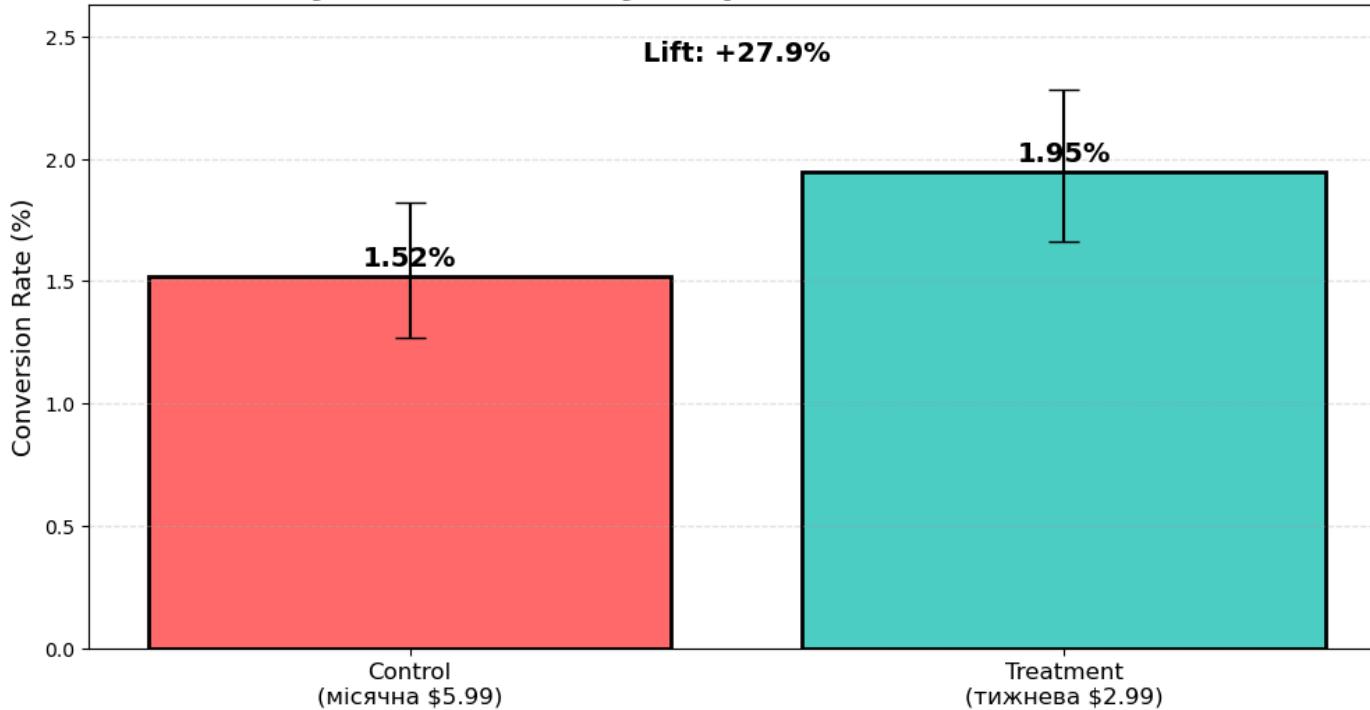
Контрольна група — **1.52%** → Експериментальна група — **1.95%**

- **Абсолютний uplift: +0.43 percentage points**

- **Відносний uplift (lift): +27.9%**

- **Z-test (one-sided):** p-value = **0.022** → ефект статистично значущий

Результат А/В тесту: Порівняння Conversion Rate



Вплив на дохід (Revenue check)

Аналіз доходу підтверджив позитивний фінансовий ефект експерименту.

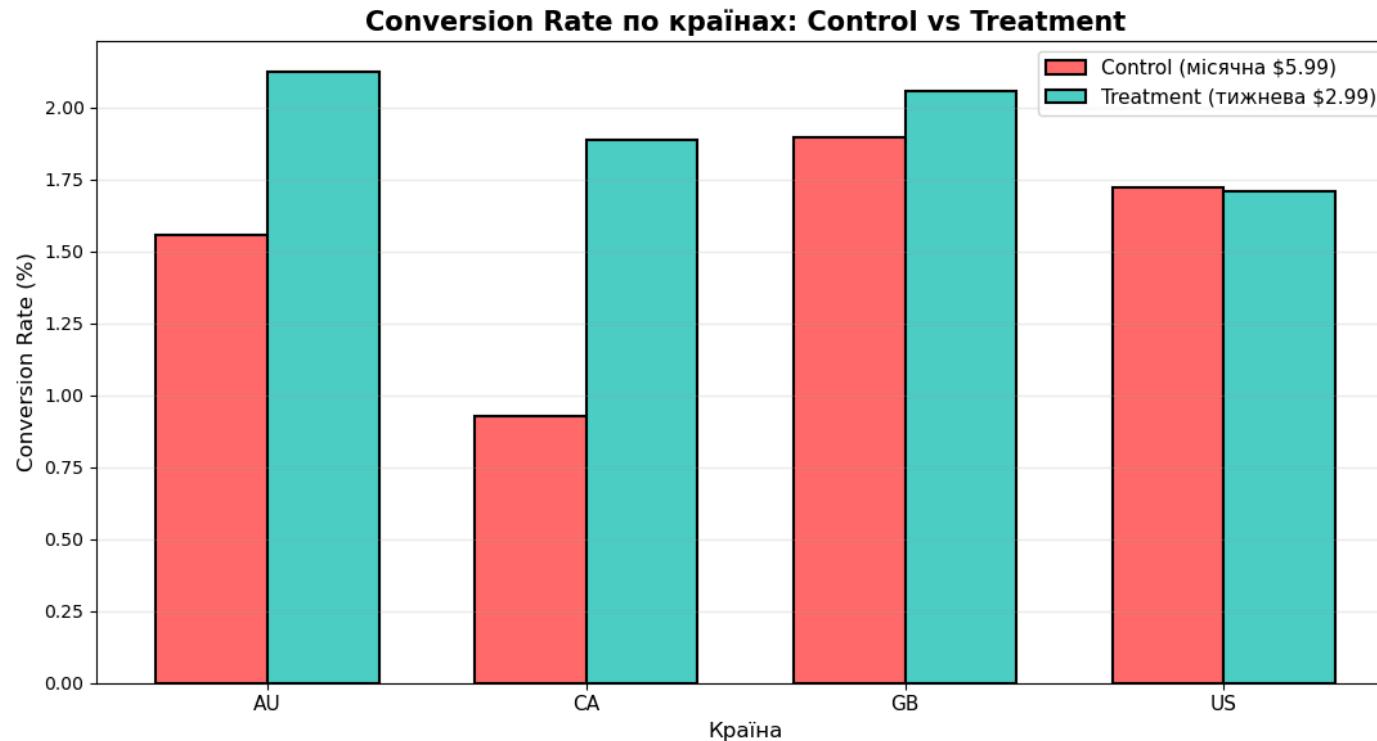
- ARPU Control: 0.091 USD
- ARPU Treatment: 0.104 USD
- Різниця ARPU: +0.012 USD (+13.6%)

Експериментальна група демонструє не лише зростання конверсії, але й **покращення середнього доходу з користувача**, що підвищує загальну ефективність монетизації.

Географічна стабільність результату

Аналіз ринків (US, CA, GB, AU) показав:

- Найсильніший позитивний uplift спостерігається у **Канаді та Австралії**.
- У **США ефект близький до нейтрального**, що потребує окремого додаткового аналізу.
- Загальний глобальний результат залишається **позитивним та статистично значущим**.



Бізнес-інтерпретація

Тижнева підписка за **\$2.99**:

- знижує психологічний бар'єр входу для нових користувачів
- підвищує готовність до першої оплати
- збільшує кількість платних користувачів
- позитивно впливає на середній дохід на користувача

Модель демонструє ефективний баланс між **доступністю ціни та загальною монетизацією**.

Рекомендації

1. Запровадити **weekly-підписку як основну модель для нових користувачів**.
2. Паралельно запустити **моніторинг Retention та LTV**, щоб перевірити довгострокову прибутковість нової моделі.
3. Для ринку США рекомендується провести **окремий follow-up A/B тест**, у якому перевірити іншу ціну або подачу тижневої підписки (наприклад, знижку на перший платіж або альтернативний trial).
4. Розглянути **гібридну paywall-стратегію**:
 - **Тижнева підписка** — як основний варіант для першої покупки (низький бар'єр входу)
 - **Місячна підписка** — як основний варіант для утримання активних користувачів та збільшення довгострокового LTV.