|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Idea (Гипотеза)** | **Impact (Личная уверенность)** | **Confidence (Уверенность)** | **Ease (Легкость)** | **ICE Score (I х С х E)** |
| Предоставление бонусов при определенной сумме заказа повысит средний чек покупателя. | 5 | 1 | 6 | 30 |
| Внедрение системы рекомендаций товаров на основе истории покупок и предпочтений клиентов повысит конверсию посетителей в покупателей | 7 | 2 | 6 | 84 |
| Организация программы лояльности персональными скидками для постоянных клиентов увеличит количество повторных покупок | 7 | 3 | 6 | 126 |
| Сбор и анализ отзывов клиентов о качестве товаров и обслуживания поможет повысить уровень удовлетворенности и лояльности клиентов | 5 | 1 | 8 | 40 |
| Увеличение ассортимента товаров приведет к увеличению количества покупателей | 6 | 2 | 6 | 72 |

**Гипотеза.**

- Предоставление бонусов при определенной сумме заказа повысит средний чек покупателя.

- Внедрение системы рекомендаций товаров на основе истории покупок и предпочтений клиентов повысит конверсию посетителей в покупателей

- Организация программы лояльности персональными скидками для постоянных клиентов увеличит количество повторных покупок

- Сбор и анализ отзывов клиентов о качестве товаров и обслуживания поможет повысить уровень удовлетворенности и лояльности клиентов

- Увеличение ассортимента товаров приведет к увеличению количества покупателей

Что делаем.

Контрольная версия: оставляем текущий вид страницы.

Тестовая версия: Добавляем всплывающее окно с персональными предложениями по интересам клиента

На каких пользователях тестируем.

На всех

Ключевые метрики для оценки эксперимента.

Средний чек

Ожидаемый эффект.

Увеличение среднего чека за счет дополнительных покупок

План действий в зависимости от результатов эксперимента.

В случае успешного проведения эксперимента, и повышения метрики по среднему чеку, добавляем функционал для всех пользователей.

Если показатели тестирования покажет не высокую динамику, отмена эксперимента.