##### **Гипотеза: если ввести бонус (два в цене одного), то средний месячный чек с платящего пользователя вырастет на 7%**

1. Что делаем и на ком тестируем:

* поделим общее число пользователей на три равных группы;
* первую группу оставляем без изменений;
* ко второй группе вводим бонус два раза в месяц;
* к третьей группе вводим бонус каждую неделю;
* исследование длится три месяца;

3. Основные метрики:

* среднемесячный чек с одного платящего пользователя;
* конверсия в покупку;

4. Ожидаемый эффект:

* среднемесячный чек во второй группе вырастет на 7%;
* среднемесячный чек в третьей группе вырастет на 12%;

5. Наши действия после проведения теста:

* если среднемесячные чеки во второй и третьей группах вырастут в сравнении с первой:
  + если во второй группе рост больше, чем в третьей, то принимаем гипотезу и раскатываем бонусы на всех пользователей с периодичностью два раза в месяц;
  + если рост в третьей группе рост больше, чем во второй с разницей не более 3%, то выкатываем изменения, как были во второй группе;
  + иначе принимаем гипотезу с частотой раз в неделю и раскатываем на всех пользователей;
  + если рост ключевой метрики оказался менее 3%, но зато увеличилась конверсия в покупку, то принимаем гипотезу о введении бонуса раз в месяц;
  + если метрики практически не изменились или ухудшились в сравнении с контрольной группой, то отвергаем гипотезу и откатываем все изменения;