Задание 1

OZON

1. Кол-во продаж
2. Средний чек
3. Кол-во активных пользователей

Выбрала именно эти метрики, т.к. основная задача продать, все эти метрики можно измерить.

Задание 2

Гипотеза 1: Проведение акции в виде скидки на определенный товар позволит увеличить кол-во продаж на 10%, потому что часть пользователей сможет приобрести товар по новой цене.

Гипотеза 2: Отправка уведомлений пользователю о интересующем его товаре из корзины или в избранном о снижении цены на него, или о последнем товаре в наличии, или по истечении некоторого срока нахождения товара в корзине позволит увеличить кол-во продаж на 15%, потому что напомнит пользователю о его желании приобрести товар и в этот раз возможно он это сделает.

Гипотеза 3. Изменение интерфейса к более дружелюбному для пользователя позволит увеличить кол-во активных пользователей на 5%, потому что приложением будет пользоваться проще и понятнее.

Гипотеза 4. Если сделать скидку на 3 товар в заказе 30% для пользователей, которые мало покупают, то это позволит увеличить средний чек на 30%, потому что пользователю захочется получить желанную скидку, и он может купить для этого не 1, а сразу 3 товара.

Гипотеза 5. Если показывать ленту товаров, просмотренных ранее пользователем, то это позволит увеличить кол-во продаж, потому что пользователь возможно не мог повторно найти понравившийся ему товар, да и напомнит так же ему о его прежних предпочтениях.