



Aula #1: O problema de negócio

☰ Módulo	Básico
# Aula	1
🕒 Created	@May 5, 2022 11:14 AM
☑ Reviewed	☑
📎 Material PDF	
▼ Status	

Aula #1: O problema de negócio

Objetivo da Aula:

☐ O problema de negócio

Conteúdo:

▼ 1. A empresa Electronic House

A Electronic House é um comércio online (e-commerce) de produtos de informática para casas e escritórios. Os clientes podem comprar mouses, monitores, teclados, computadores, laptops, cabos HDMI, fones de ouvido, câmeras webcam, entre outros, através de um site online e recebem os produtos no conforto de suas casas.

O time de UX designers vem trabalhando em uma nova página de vendas, com o objetivo de aumentar a taxa de conversão de um produto da loja, um teclado

bluetooth. O product manager (gerente de produto) disse que a taxa de conversão da página atual é de 13% em média, no último ano.

O objetivo do product manager é aumentar a taxa de conversão em 2%, ou seja, a nova página de vendas, desenvolvida pelo time de UX, seria um sucesso se a sua taxa de conversão fosse de 15%.

O teclado bluetooth possui um preço de venda de R\$ 4.500,00 à vista ou parcelado em 12% sem juros no cartão de crédito.

Antes de trocar a página de vendas antiga pela nova, o product manager gostaria de testar a efetividade da nova página em um grupo menor de clientes, a fim de correr menos riscos de queda da conversão, caso a página nova mostre uma conversão pior do que a página atual.

▼ 2. O desafio

Você foi contratado como um freelancer pela Electronic House para ajudar o time de Designers da nova página, a validar a sua efetividade de uma maneira mais segura, com mais confiança e rigidez na análise.

Os entregáveis do seu trabalho são os seguintes:

1. A conversão da nova página é realmente melhor do a conversão da página atual?
2. Qual o potencial de número de vendas que a nova página pode trazer?
3. Qual o faturamento total na venda do teclado bluetooth através da nova página?

▼ 3. Os dados

O conjunto de dados está disponível na plataforma do Kaggle, através desse link:

https://www.kaggle.com/datasets/zhangluyuan/ab-testing?select=ab_data.csv

▼ 4. Conclusão:

1. O time de UX designers criaram **uma nova página de vendas para um teclado bluetooth.**

2. Eles gostariam de testar a nova página em um ambiente com menos riscos.
3. A página de vendas atual tem uma conversão de 13%.
4. O gerente de produto tem uma meta de conversão de 15% para a nova página.
5. A empresa gostaria de saber o potencial de vendas e de faturamento da nova página de vendas.

▼ Na próxima aula ...

Aula #2: O planejamento da solução