

1. Команда

Заказчик Руководитель отдела продаж

Анна Комова

Визуализация, сбор требований, управление проектом



- Информация о пользователях
- Таблица с данными об использовании приложения пользователями
- Таблица с данными о транзакциях пользователей
- Таблица с данными о рекламных кампаниях и раскатанных фичах приложения (по датам)

Д . Вопрос → Формат

Блок 1: **КРІ** - фактоиды + спарклайны выручка, ср.чек, аудитория, конверсия, средний доход на пользователя и на платящего пользователя. Можно отфильтровать на заданный период

Блок 2:Лайн-чарты с показателями и нанесенными плановыми значениями показателей - изменение аудитории или платящей аудитории, выручка можно фильтровать по дате Бар-чарты, показывающие среднее время проведенное в приложении до покупки и среднее кол-во взаимодействий до покупки по месяцам

Блок 3: Таблица с данными о рекламных кампаниях и раскатанных фичах приложения (по датам) фильтруется вместе с лайн-картами и

• 2. Понимание задачи

Чкомпания разрабатывает приложение для обработки и оформления фотографий в формате Stories. Внутри приложения можно купить платные шаблоны для обработки фото, а можно пользоваться бесплатными.

Руководитель отдела продаж хочет знать, как обстоят дела с использованием приложения и вовлечённостью пользователей

Нужен дашборд-«приборная панель», показывающий:

- KPI's за рассматриваемый период (выручка, ср.чек, аудитория, конверсия, средний доход на пользователя и на платящего пользователя)
- Изменение аудитории и выручки за период (план-факт)
- Среднее время, проведенное пользователем в приложении
- Среднее количество взаимодействий пользователя в приложении до покупки шаблонов

Для анализа изменения этих параметров было бы удобно показать в таблице, какие фичи или рекламы кампании существовали во время рассматриваемого периода

9. Тестирование и поддержка

Демо-сессия и опрос пользователей после нее.

Статистика по использованию дашборда.

Успех - все менеджеры каждый день пользуются дашбордом, он информативен для руководителей



3. Пользователи

Руководитель отдела продаж Смотрит дашборд каждый день, отслеживает изменение фактических показателей и их соответствие плановым

Менеджеры Смотрят дашборд каждый день, анализируют изменения показателей, хотят видеть, меняют ли новые фичи поведение пользователей в приложении

Руководитель компании Смотрит дашборд периодически, хочет видеть картину за месяц/квартал/год, как показатели коррелируют с плановыми



4. Контекст и формат взаимодействия

Дашборд смотрят ежедневно с ноутбуков при планировании рабочего дня.

Руководителю отдела продаж иногда удобно смотреть дашборд с мобильного

Дашборд смотрят на общих собраниях раз в 2 недели для планирования спринтов

Дашборд по запросу демонстрируется руководителям на большом экране



8. Макет

▲ +4.5% WoW

196K ▲ +4.5% WoW 188K +8.44K

17 145K

Order t	OTAL Fact - Plan, Alan #-50% 10-60% 10-60%
+2,000	42.00
+1,000	all the second
10	
-1.000	-

Header	Header	Header	Header	Header	Heade
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry



5. Вопросы и Бизнес-решения

Как изменяется аудитория приложения? Какой процент пользователей покупает платный контент? Сколько в среднем пользователь проводит времени в приложении перед покупкой? Сколько раз ставит «лайк» перед покупкой? Как меняются эти величины в те месяцы, когда мы вводим какие-то фичи в приложение?

KPI - показатели равняются плановым или превосходят их

Если руководитель понимает, что показатели выручки и аудитории не доходят до плановых, анализируется, что могло на это повлиять и что может улучшить показатели (новые фичи, взаимодействие с блогерами и т.д.)

Dashboard

02 Dec ... 08 Dec 19 **Metric Name** 196K

▲ +4.5% WoW 188K +8.44K

02 Dec ... 08 Dec 19 **Metric Name**

196K

▲ +4.5% WoW 188K +8.44K

02 Dec ... 08 Dec 19

Metric Name 196K

▲ +4.5% WoW 188K +8.44K

Some KPI with sparkline

Last 7 days

17 145K

▲+7% Wow

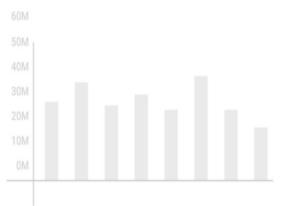


11.11.2019 -1,4%

+9,6%

-3,7%







Order t	otal Fact - Plan, Abs ■<50% =<8	5% ■>85%					
+2,000-		+2,009					
+1,000-				d.		d	
-1,000-	01.06.19 01.07.19	01.08.19 01.09	 -896	01.12.19	01.01.20	01.02.20	01.03.20

Header	Header	Header	Header	Header	Header
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry