

A/B ТЕСТ. ПРОВЕРКА ЭКСПЕРИМЕНТА

ДЕЙТИНГОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Анна Еремина

Описание

Помимо базовых функций, в приложении также имеется премиум-подписка, которая дает доступ к ряду важных дополнительных возможностей. Был проведен A/B тест, в рамках которого для новых пользователей из нескольких стран была изменена стоимость премиум-подписки* при покупке через две новые платежные системы. При этом стоимость пробного периода оставалась прежней.

**Деньги за подписку списываются ежемесячно до тех пор, пока пользователь её не отменит.*

Задача:

- Проверить, был ли эксперимент успешен в целом.

Основная метрика: средний доход на платящего премиум пользователя (ARPPU_pr)

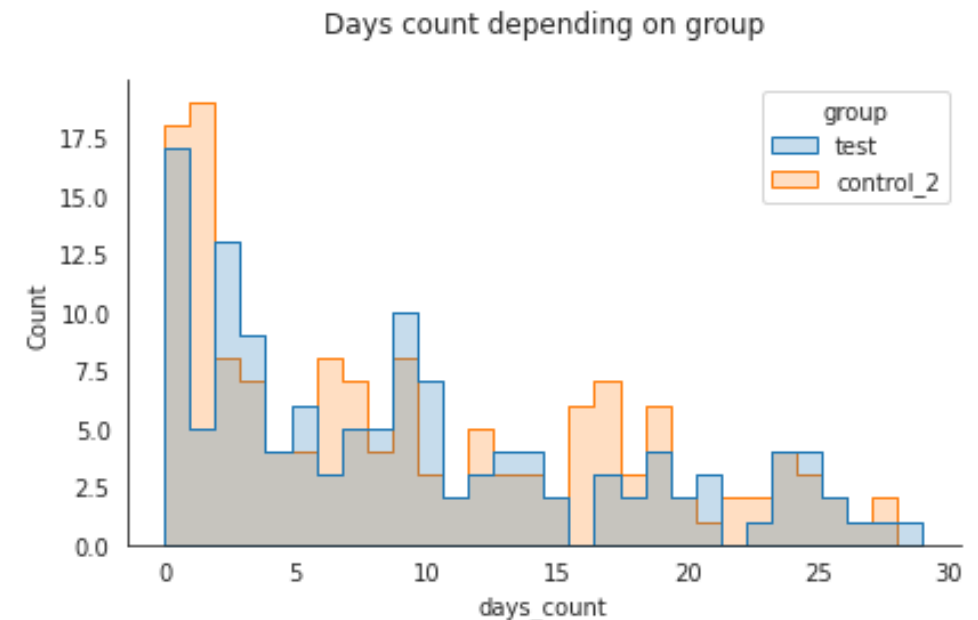
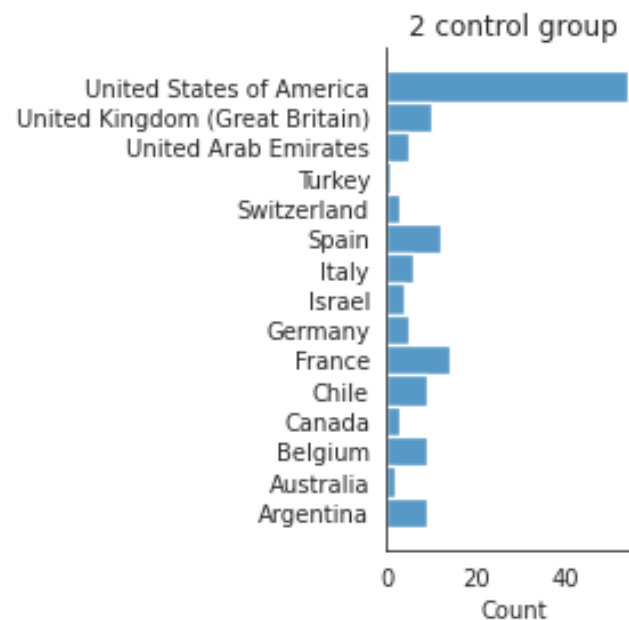
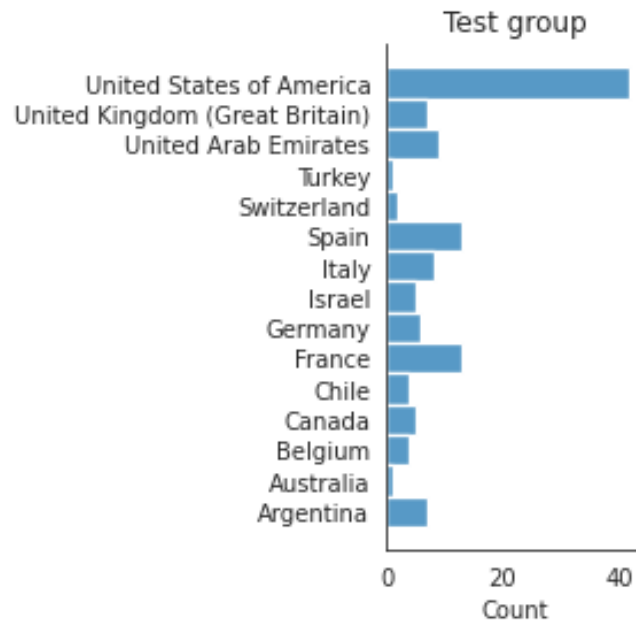
Файлы:

- users_test – информация о пользователях в тестовой группе.
- users_control_1 – информация о пользователях в первой контрольной группе.
- users_control_2 – информация о пользователях во второй контрольной группе .
- transactions_test – информация о платежах пользователей в тестовой группе.
- transactions_control_1 – информация о платежах пользователей в первой контрольной группе.
- transactions_control_2 – информация о платежах пользователей во второй контрольной группе

Пользователи эксперимента

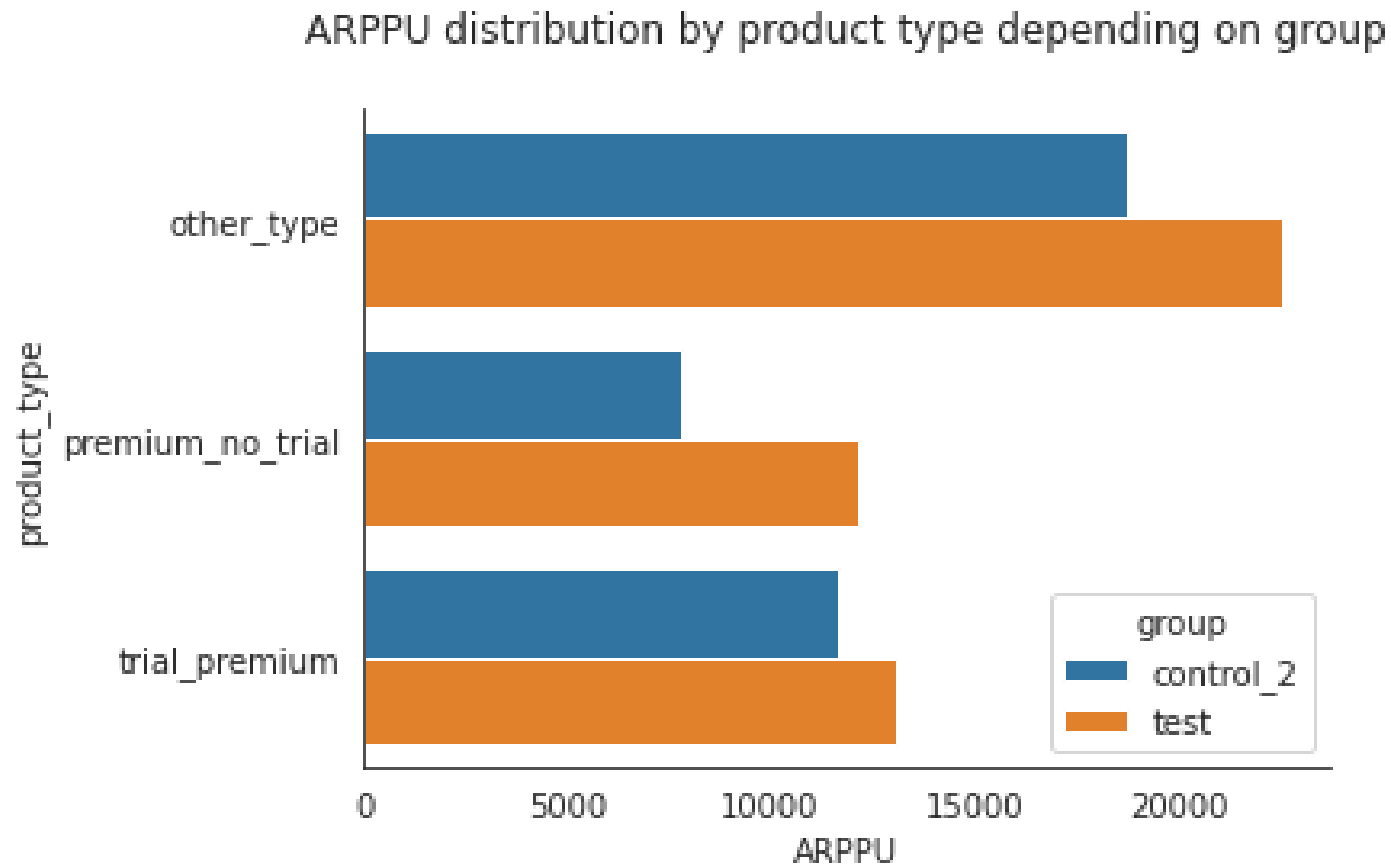
(с премиум подпиской, оформленной через 2 новые платежные системы, из отобранных стран)

- Средний возраст: 32 года
- Средний коэффициент привлекательности: 360 (из 1000)
- Распределение по половому признаку: 30:1 (превалируют мужчины)
- Основное географическое положение: США
- Среднее число дней пребывания в приложении: 9 (из 294)



Результаты эксперимента

Распределение средней выручки на платящего пользователя по виду продуктов:



Результаты эксперимента

Экономические метрики:

	users	premium_users	CR_pr	ARPPU	ARPPU_pr
test	127	65	0.5118	12868.26	25142.60
control_2	146	95	0.6507	9038.65	13890.98



- CR_pr (-21%)



- ARPPU (+42%)
- ARPPU_pr (+82%)

Выводы по эксперименту

- Конверсия в покупку премиум подписки (CR_pr) уменьшилась на 21%
- Средний доход на платящего пользователя (ARPPU) и средний доход на платящего премиум пользователя (ARPPU_pr) увеличились на 42% и 82% соответственно. Выручка выросла по всем видам продуктов, причем для премиум подписки идет самый большой рост

Таким образом:

- Судя по нашей основной метрике - ARPPU_pr - эксперимент оказался удачным, изменение стоимости премиум подписки при оплате через 2 новые платежные системы статистически значимо увеличило метрику.
- Но есть опасение, что в долгосрочной перспективе падение CR_pr может привести к большим потерям платящих за премиум подписку пользователей, и ARPPU_pr не сможет нивелировать эти потери.
- Рекомендуется раскатывать данное обновление, но также необходимо периодически мониторить данные экономические показатели.