Задание 1

Сделайте приоритезацию гипотез из предыдущего урока с помощью ICE

**Гипотеза 1 :**

Если начислять бонусы клиенту за быстрое оформление оплаты корзины , то это может уменьшить количество брошеных корзин и стимулировать клиента вернуться на площадку в дальнейшем, чтобы потратить бонусы для частичной оплаты следующих покупок.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| I  влияние | C  уверенность | E  легкость реализации | Score |
| 3 | 6 | 8 | 144 |

**Гипотеза 2 :**

Так как привлечение новых клиентов требует затрат, можно попробовать снизить эти затраты, используя существующих постоянных клиентов, например, выдавать промокод , и, если новый клиент воспользуется им для первой покупки, то бонусные баллы получат оба.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| I  влияние | C  уверенность | E  легкость реализации | Score |
| 4 | 7 | 8 | 224 |

**Гипотеза 3 :**

Добавить на сайт возможность использовать нейронные сети и GPT - чат для того, чтобы клиент мог легче найти нужный товар, не настраивая фильтры и не просматривая сотни вариантов. Это может сократить время и сложность поиска товара на платформе, и клиент легче примет решение о покупке(виртуальный помощник)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| I  влияние | C  уверенность | E  легкость реализации | Score |
| 5 | 6 | 4 | 120 |

**Гипотеза 4 :**

Добавить на сайт возможность виртуальной примерки одежды или мебели в свой интерьер, это может простимулировать посетителя к покупке и привлечь на сайт больше посетителей.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| I  влияние | C  уверенность | E  легкость реализации | Score |
| 6 | 8 | 2 | 96 |

**Гипотеза 5:**

Добавить на сайт больше опций доставки, чтобы упростить и ускорить доставку в отдаленные регионы, это может повлиять на выбор именно маркетплейса [ozon.ru](http://ozon.ru)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| I  влияние | C  уверенность | E  легкость реализации | Score |
| 5 | 8 | 5 | 200 |

Задание 2.

Составьте шаблон дизайна эксперимента для гипотезы, которая набрала больше всего баллов в практическом задании предыдущего урока

Наибольший скоринг у гипотезы № 2:

**Гипотеза 2 :**

Цель: снизить ***затраты на привлечение*** новых клиентов

для этого можно выдавать промокод старым клиентам, и, если новый клиент воспользуется им для первой покупки, то бонусные баллы получат оба клиента.

Контрольная версия: оставляем все, как есть.

Тестовая версия: оповещаем старых клиентов о возможности использования промокода для привлечения новых клиентов и получении за это бонусных баллов.

**На каких пользователях тестируем:**

Только на старых пользователях

**Метрики:**

Конверсия новых пользователей, затраты на привлечение новых пользователей.

**Инфраструктура:**

Продакт менеджеры одобряют проведение тестирования, разработчики готовы внести изменения в тестовую версию.

**План действий:**

Если наш эксперимент будет положительным, и мы увидим улучшение в метриках (затраты на привлечение клиентов снизятся, а конверсия новых пользователей увеличится) — масштабируем на всех пользователей.

Если метрики падают, то откатываем.  
Если метрики не меняются, то оставляем, как есть.