

Домашнее задание №4: Гипотезы в продукте и их тестирование. Лекция

До 26 октября, 00:00 Вы получили 7 баллов из 7

Беклог гипотез:

Выберите интересующий вас продукт и создайте для него беклог с идеями, предположениями и гипотезами об изменениях и развитии

Рассматриваемый продукт - Youtube.

Идея:

Сделать возможность собирать функционал платной подписки самостоятельно(цена тоже будет динамичной).

Догадки и предположения:

- Основной причиной оформления платной подписки является отсутствие рекламы, поэтому пользователи не видят смысла платить за остальной функционал.

Гипотеза:

- Если тестовой группе пользователей предложить отключение рекламы за половину цены платной подписки, то как минимум X% из них согласятся (X я затрудняюсь назвать, так как не знаю точного ценообразования, но предположим, что там цифра, которая принесет прибыль компании с учетом роли рекламы в стоимости подписки).

Идея:

Изменить структуру уведомлений.

Догадки и предположения:

- Отображение уведомлений(всплывающих через колокольчик) часто не заинтересовывает пользователей из-за большого количества текста.

- Когда человек сидит в ютубе с желанием отдохнуть, то его внимание рассеивается, и ему становится сложно и лениво читать относительно большие объемы информации(например такие, как нынешние уведомления) (когда человек занят, то он знает, что ему смотреть, и на вкладку уведомлений он не нажмет), поэтому он их невольно избегает.

Гипотеза:

- Если реструктурировать уведомления и сделать их более интуитивными и "кликбейтными", то количество нажатий на видео увеличится на 20%, а суммарное время, проведенное пользователем в приложении среднее за день увеличится хотя бы на 5%.

Идея:

Сделать цену студенческой подписки(для пользователей РФ) на уровне 90 рублей (как у большинства стриминговых сервисов).

Догадки и предположения:

- Раньше культура платы за контент была в РФ (как и странах СНГ) совсем плохо развита, однако на данный момент у подавляющего большинства студентов имеется подписка на стриминговые сервисы, цена которой в среднем варьируется от 70 до 90 рублей (меньше 100).

- Студенты не хотят платить больше 100 рублей, подсознательно сравнивая цену с подпиской на музыку, да и сумма меньше 100 рублей все же двузначная, и кажется вообще незначительной.

Гипотеза:

- Если сделать цену подписки на уровне 90 рублей (дешевле на 28% от нынешней цены), то количество студентов с подпиской увеличится как минимум на 30% (количество пользователей возобладает над снижением цены, и проект окажется прибыльным)

Идея:

Структура окна “Навигатор” неудобная и не пользуется популярностью, следуют либо убрать его, улучшив окно “Главная”, либо переработать интерфейс.

Догадки и предположения:

- Если добавить в “Навигатор” больше разделов, то пользователю станет проще находить контент по интересующей тематике.
- Если после опросов и анализа рынка будет ясно, что это окно не требуется, то можно перестать тратить на него ресурсы и направить силы на улучшение других разделов.

Гипотеза:

- Реструктуризация одного из окон увеличит время просмотра видео (именно просмотра, а не поиска) как минимум на 10%.