Таблиця аналітичної моделі

| Метрика | Вимірювання / Формат | Пов'язана функціональність | Призначення (Insight) |
|--|-------------------------|---|--|
| Кількість активних користувачів щодня | int (DAU) | Вхід/використання сайту | Загальний рівень залучення |
| Середній час сесії | хвилини (float) | Час роботи з теорією/тестами/ нотатками | Якість залучення |
| Кількість пройдених тестів | int | Проходження тестів | Оцінка використання тестового функціоналу |
| Середній бал за тести | float (0–100%) | Результати тестів | Середній рівень знань |
| Частка учнів, які завершують тест | % (completion rate) | Проходження тестів | Показник утримання під час проходження |
| Кількість створених нотаток | int | Збереження нотаток | Активність у глибшому вивченні матеріалу |
| Кількість переглянутих теоретичних сторінок | int | Теоретичний матеріал | Якість підготовки до тесту |
| Відсоток користувачів, які відкривали Telegram-бот | % | Telegram-інтеграція | Охоплення каналів комунікації |
| Кількість отриманих push/бот-сповіщень | int | Telegram-бот | Ефективність комунікації |
| Відсоток виконаних домашніх завдань | % | Призначення та перегляд домашніх завдань | Відповідальність учнів |
| Частка повторного повернення наступного дня | % | Вхід/використання | Рівень утримання |
| Кількість створених класів | int | Управління класами (вчитель) | Залучення вчителів |
| Відсоток учнів з прогресом >50% | % | Прогрес користувача | Ефективність навчання |
| Частка користувачів, які залишили відгук | % | Форма зворотного зв'язку | Якість взаємодії з продуктом |
| Середня затримка відповіді API | мс (milliseconds) | Усі дії з бекендом | Продуктивність системи |

Funnel 1: Проходження тесту

Мета: відстежити, як користувачі доходять до завершення тесту.

Кроки:

- 1. Увійшов у систему
- 2. Перейшов у розділ "Тести"
- 3. Вибрав тему та відкрив тест
- 4. Завершив тест
- 5. Переглянув результат

Використані метрики:

- 1: DAU (щоденна активність користувачів)
- 3: кількість пройдених тестів
- 5: completion rate (відсоток завершених тестів)
- 4: середній бал
- 13: прогрес користувача

Funnel 2: Залучення через Telegram-бот

Мета: оцінити ефективність Telegram-комунікації.

Кроки:

- 1. Отримав бот-сповіщення
- 2. Перейшов за посиланням із повідомлення
- 3. Увійшов у застосунок
- 4. Пройшов тест або переглянув нову тему

Використані метрики:

- 8: відсоток користувачів, які відкривали Telegram-бот
- 9: кількість бот-сповіщень
- 1: DAU (вхід у застосунок)
- 3: кількість пройдених тестів
- 7: перегляд теоретичних сторінок

Funnel 3: Залучення вчителя до створення класу і призначення завдань

Мета: проаналізувати, наскільки легко вчителі переходять від реєстрації до активного використання функцій навчання.

Кроки:

- 1. Зареєструвався як вчитель
- 2. Увійшов у профіль
- 3. Створив перший клас
- 4. Додав до класу хоча б одного учня
- 5. Призначив домашнє завдання
- 6. Переглянув звіт про виконання завдань

Використані метрики:

- 1: DAU (вхід)
- 12: кількість створених класів
- 10: відсоток виконаних завдань
- 13: прогрес учнів
- 14: відгуки