

# Кейс «Золотая жила 2»

Уваров Кирилл

---

**Синий уровень**

# Текущая ситуация

Количество клиентов  
на данный момент

8713

Планируется привлечь  
клиентов

1000

Стоимость  
привлечения клиента

15000

Прибыль от клиента

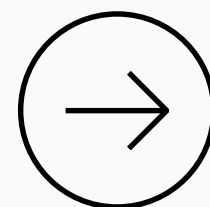
15755

Прибыль с одного  
привлеченного клиента

755

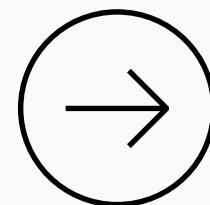
Проведенный тест показал прибыльность привлечения клиентов без таргетирования, однако низкая экономическая эффективность показывает, что может быть невыгодно привлекать новых клиентов по такой стратегии.

# Результаты тестов для категорий мужчин и женщин 18-24 лет



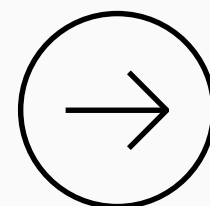
## Разница в прибыльности

Тест показал, что различия в прибыльности в категориях присутствуют



## Экономическая значимость

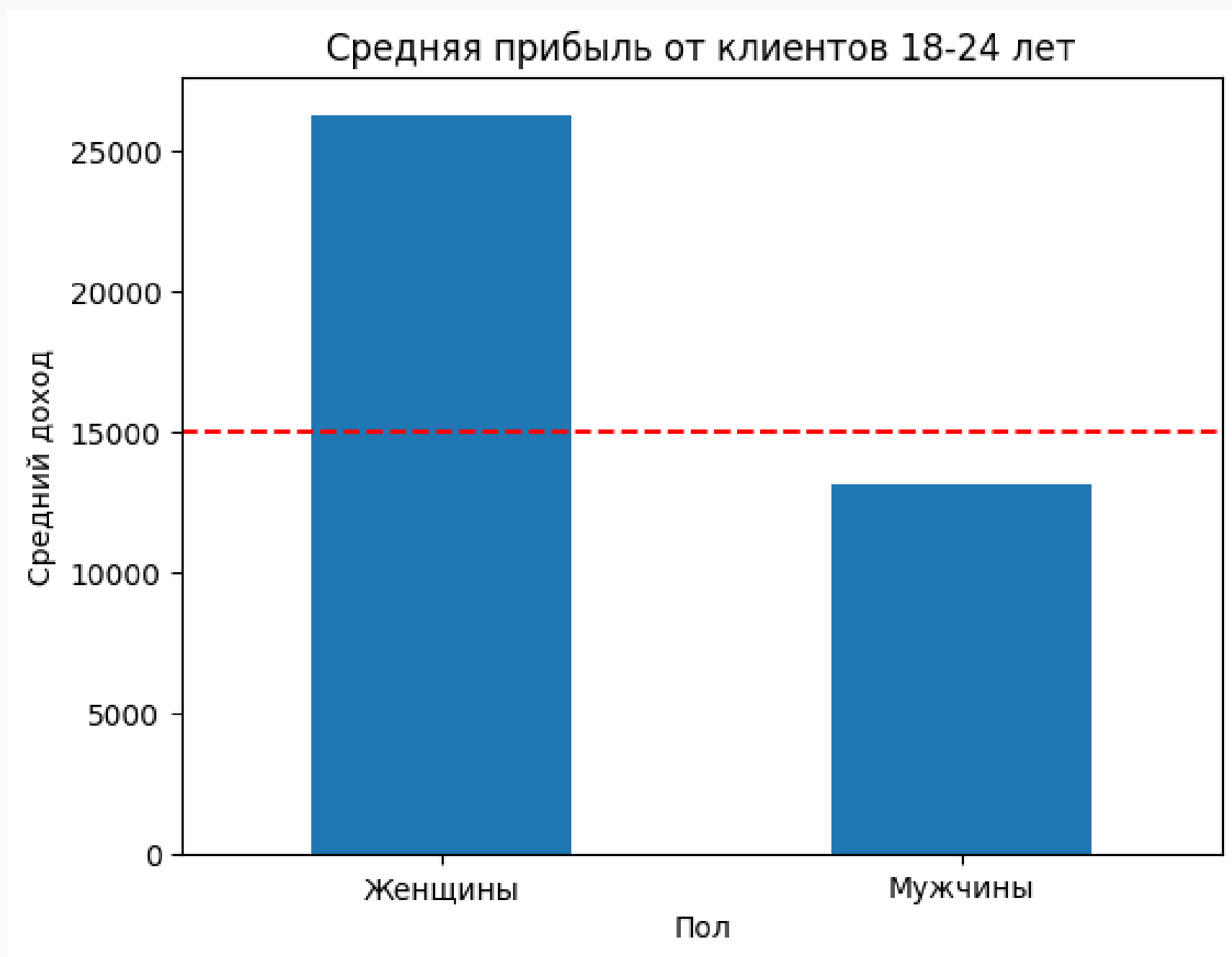
Прибыль от привлеченных клиентов среди мужчин отрицательна, когда среди женщин она составляет - 11000



## Прибыльность

Тесты показывают, что выгодно привлекать клиентов среди женщин 18-24 лет

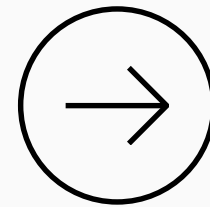
# Вывод



**Вывод:** экономически невыгодно  
привлекать клиентов без таргетирования

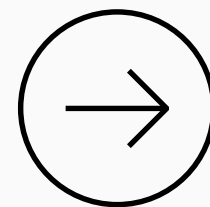
# Красный уровень

# Результаты тестов для категорий женщин 18-21 и 22-24 лет



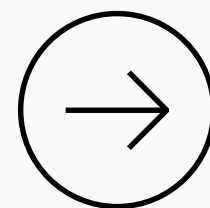
## Разница в прибыльности

Тест показал, что разница в прибыльности статистически значима



## Положительная прибыль

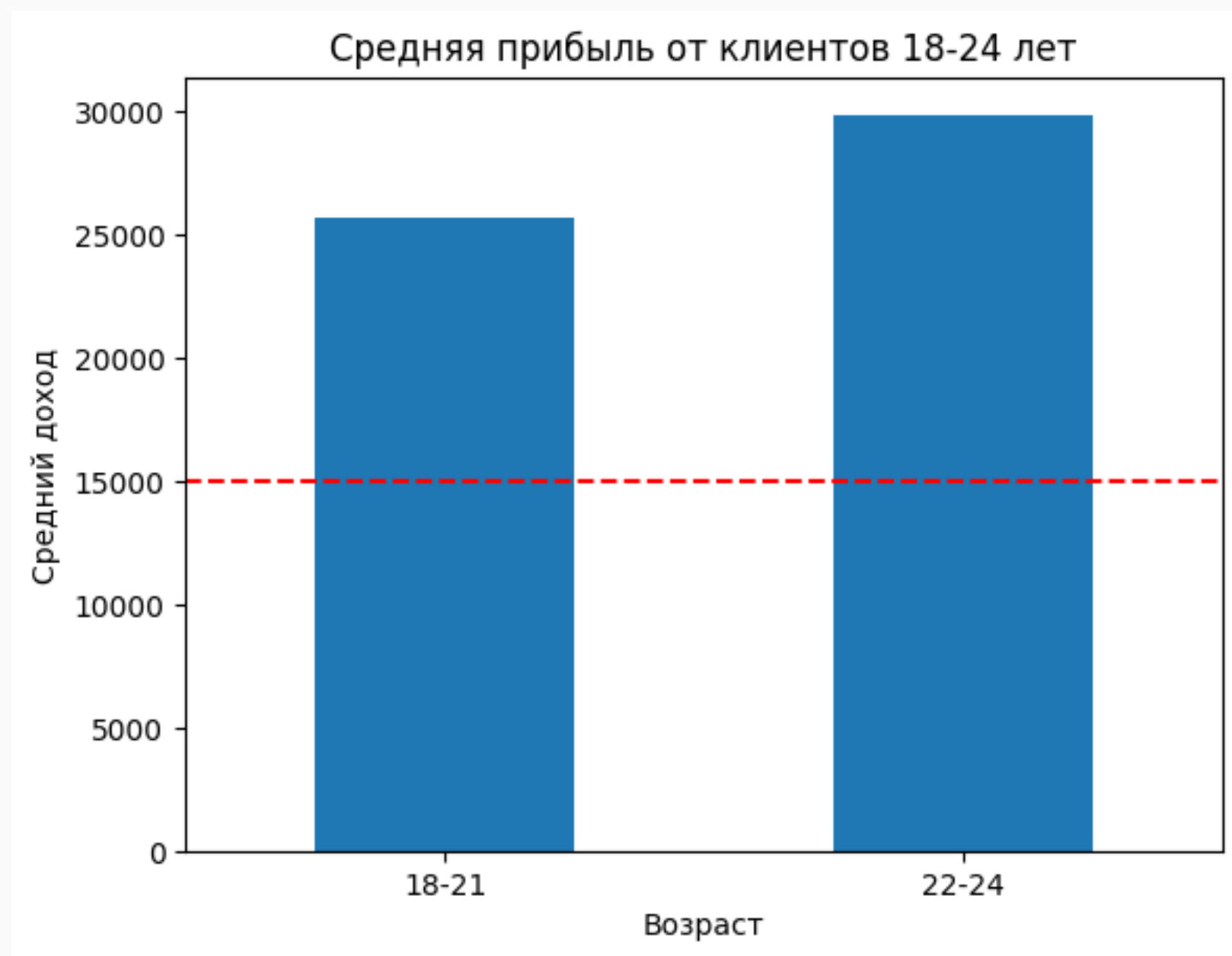
Тест показал, что прибыль выше расходов на привлечение



## Уровень значимости

Т.к. тесты зависимы необходимо откорректировать уровень значимости поделив текущее значение на количество тестов

# Результаты тестов



Тест показал статистическую значимость  
разницы прибыли между этими  
категориями



# А что если...



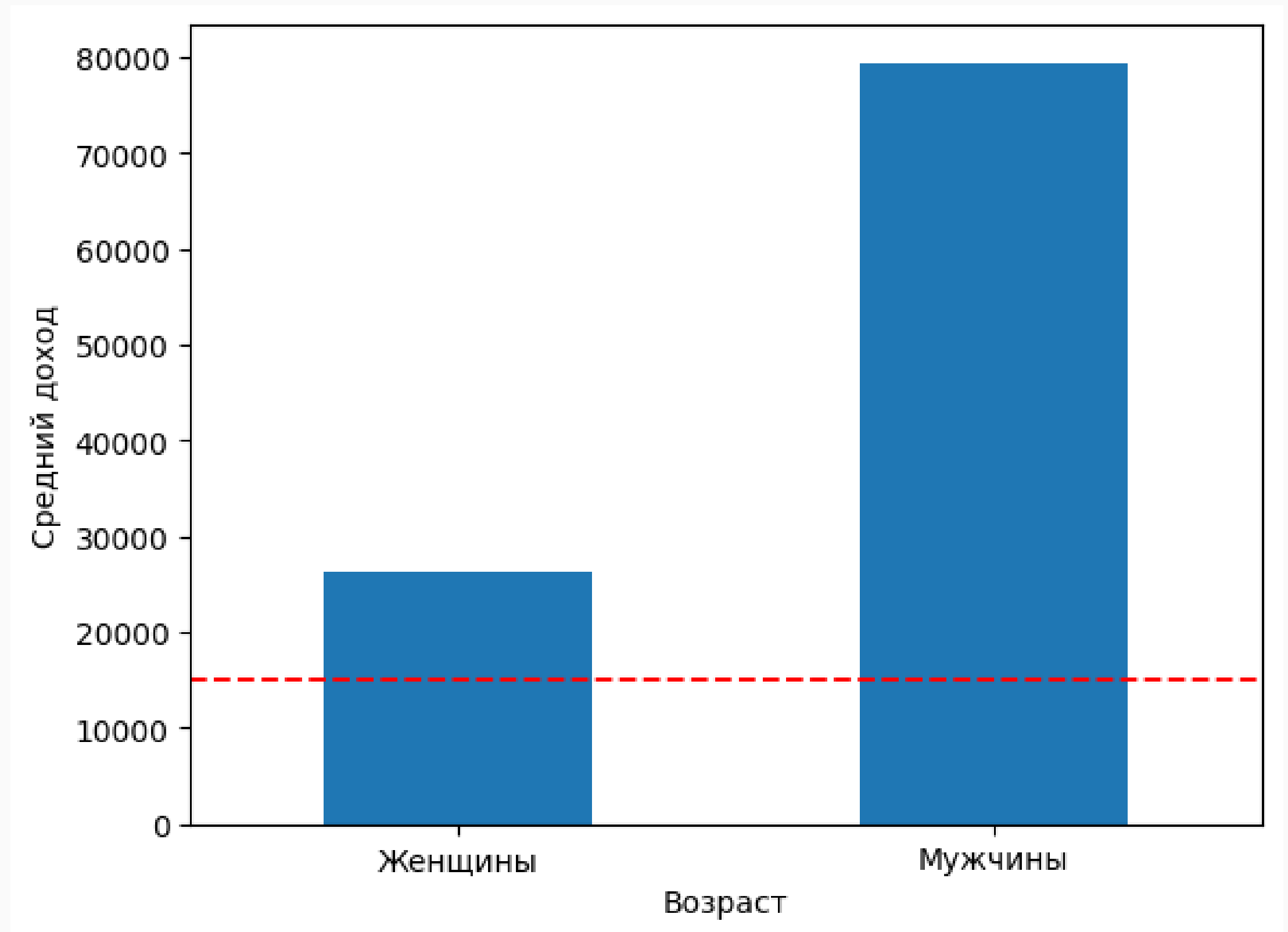
Почему бы не сравнивать подкатегории каждого возраста попарно тестируя значимость разницы в прибыльности?

В таком случае придется корректировать уровень значимости, тк тесты зависимы, а значит тест станет более «грубым», те увеличится минимально детектируемый эффект в прибыльности.

# Черный уровень

# Проверка «Золотой жилы»

Золотая жила представляет собой клиентов мужчин 21-24 лет. Тест показал статистическую значимость разницы в прибыли в этих категориях



# Определение MDE

Определим MDE для теста проверяющем прибыльность в категории мужчин 18 лет – 145. Это значит, что начиная с прибыли 15145 тест будет обнаруживать такую категорию с вероятностью  $>80\%$

Аналогично определим MDE для серии тестов для каждой возрастной категории мужчин – 195. Тест получился более грубым для серии тестов, тк необходимо скорректировать уровень значимости.

Т.е. для серии тестов, эффект в 195 с вероятностью  $>80\%$  будет считаться прибыльным.

# Ссылка на Google Coolab

