

# ДЗ 3.4. Введение в A/B тестирование

## Кейс № 1 — Новые цветы

*В ваши магазины завезли пробную партию букетов из гладиолусов, чтобы проверить, насколько хорошо они покупаются, ваш сотрудник Алёша решил провести A/B-тест. С 1-го по 10-е марта он продавал только букеты гладиолусов, а с 11-го по 20-е марта он продавал все остальные, кроме гладиолусов. Выяснилось, что гладиолусов было продано в разы больше. В связи с этим было принято решение продавать только гладиолусы.*

***Допустил ли Алёша какую-либо ошибку? Если да, то какую?***

Да, Алёша допустил ошибку — проводил тесты не одновременно. На его выводы это повлияло — он не учёл сезонные продажи 8 марта.

Алёше необходимо посчитать количество продаж, когда и гладиолусы, и другие цветы выставлены одновременно. Так результаты будут более показательны.

## Кейс № 2 — Сайт и продажи

*Ваши магазины не отстают от современных трендов. Вот и вы решили завести онлайн-магазин, где будут продаваться оформленные авторские букеты. Ваша сотрудница Мария пробует разные варианты дизайна для оформления букетов. Однажды она заметила, что некоторые варианты оформления букетов имеют более высокую просматриваемость. Недолго*

*думая, Мария решила сделать такое оформление для всех букетов, чтобы увеличить возможные продажи.*

***Допустила ли Мария какую-либо ошибку? Если да, то какую?***

Да, Мария допустила ошибку — просмотры это плохая метрика. Она показывает заинтересованность пользователей, но это не помогает бизнесу.

Марии необходимо посчитать продажи букетов, это поможет ей учесть, какие пользуются большей популярностью и продавать больше.

### **Кейс № 3 — Опросы и люди**

*В вашей сети магазинов есть множество букетов цветов, но вы бы хотели увеличить ассортимент. Для того, чтобы выявить новые потребности покупателей, ваши сотрудники решили провести опрос с выбором четырёх вариантов ответа, где каждый вариант означает какой-то экзотический цветок, который можно потенциально включить в ассортимент вашего магазина. Ваш сотрудник Дмитрий (у Алёши в этот день был выходной) выходит на улицу и приглашает людей пройти опрос. Собрав мнение десяти человек, Дмитрий понимает, что рабочий день подходит к концу и опрос пора заканчивать.. Взглянув на список, Дмитрий говорит вам, что фаворитом стали кактусы. В итоге вы провели закупки и спустя некоторое время обнаружили, что кактусы почти всегда остаются непроданными.*

***Допустил ли Дмитрий какую-либо ошибку? Если да, то какую?***

Да, Дмитрий допустил ошибку — объём выборки был недостаточен, потому опрос показал плохой результат.

Магазину необходимо опросить большее количество людей, и определить это число заранее для лучшего результата.

## **Кейс № 4 — Вазы и пластик**

*Ваша сеть уже достаточно крупная, у вас около 100 цветочных магазинов. Вы все активнее используете A/B-тестирование для оптимизации различных процессов бизнеса. Ваш старший менеджер Алёша хочет проверить, увеличится ли количество продаж, если цветы на полке ставить в фарфоровые вазы, а не в пластиковые. Для этого он решает в одной половине магазинов ставить цветы в фарфоровые, а в другой половине — в пластиковые. Однако Алёша не знал, как разделить каждый магазин на две части, поэтому решил сделать так: в крупных магазинах, где продаётся больше 30 видов цветов, ставить их в фарфоровые вазы, а в магазинах поменьше, где количество видов цветов меньше 30, — ставить в обычные пластиковые вазы. После теста оказалось, что фарфоровые вазы увеличивают продажи в несколько раз! Алёша тут же закупил большое количество фарфоровых ваз во все магазины. После нескольких месяцев выяснилось, что количество продаж не изменилось.*

***Допустил ли Алёша какую-либо ошибку? Если да, то какую?***

Да, Алёша допустил ошибку. Разделение должно было быть случайным, но в итоге на продажи мог повлиять размер магазина — в крупных обычно продажи выше вне зависимости от размера ваз.

Алёше необходимо было распределить магазины случайным образом, так результаты были бы более показательными.