***Задание №1***

*Сделайте приоритезацию гипотез из предыдущего урока с помощью ICE.*

wildberries.ru

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Гипотеза** | **Impact (влияние), 0…10** | **Confidence (уверенность), 0…10** | **Ease (легкость реализации), 0…10** | **ICE Score (IхCхE)** |
| Если увеличить скидку для постоянных пользователей сайта, то сумма заказов вырастет на …% | 7 | 8 | 7 | **392** |
| Если уменьшить количество штрафных санкций для продавцов, то количество привлекаемых продавцов увеличится | 5 | 4 | 6 | 120 |
| Если давать рекламу в интернете на ТОП-50 товаров по продажам на сайте, то количество новых пользователей вырастет на …% | 6 | 10 | 4 | 240 |
| Если провести анализ оформления карточек плохо продаваемых товаров (в качестве образца оформление ТОП-100 товаров по продажам на сайте), то время нахождения пользователей на сайте увеличится на … мин в среднем на 1 пользователя | 2 | 4 | 3 | 24 |
| Если улучшить алгоритм рекомендаций товаров для пользователей на основе их прежних покупок, то сумма заказов вырастет на …% | 5 | 5 | 4 | 100 |
| Если добавить возможность привязки соцсетей пользователей к аккаунту на сайте и получить информацию об интересах для настройки алгоритма рекомендаций, то сумма заказов вырастет на …% | 4 | 3 | 7 | 84 |

***Задание №2***

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

1. **Гипотеза.** Если увеличить скидку для постоянных пользователей сайта, то сумма заказов вырастет на …%.
2. **Что делаем.** На определенном временном участке для пользователей, которые приобретают ежемесячно товаров на сайте на сумму более 10 000 рублей (предположительно) делаем баннер «Получи большую скидку, приняв участие в эксперименте» (ну как-то так). Тем, кто примет предложение увеличиваем скидку. Далее оцениваем эту целевую аудиторию.
3. **На каких пользователях тестируем.** Пользователи (см. выше), принявшие участие в эксперименте – порядка 1000 пользователей.
4. **Ключевые метрики для оценки эксперимента**. «Сумма заказов за период».
5. **Ожидаемый эффект.** Увеличение суммы заказов от этих пользователей на 10% прогнозируемое значение, даже с учетом разницы в скидке.
6. **План действий в зависимости от результатов экспериментов.** При подтверждении гипотезы и увеличении продаж, делать данную акцию периодической для других пользователей.