**Интернет-магазин «Ozon»**

**Задание 1**

**Метрики:**

* Средний чек
* Количество пользователей, купивших озон-карту
* Количество посетителей сайта
* Конверсия-количество посетителей, совершивших какие-то покупки
* Число отказов (покинул сайт)
* Стоимость привлечения клиента
* Число клиентов, кто сделал повторные заказы
* Число клиентов, кто больше не делал заказы
* Количество брошенных корзин
* Процент открытия писем из рассылки озона
* Число кликов по рекламе
* Время доставки товара
* Количество возвратов товара
* Количество брака

Данные метрики выбраны, потому что с помощью них можно определить слабые места в бизнесе, проанализировать их, понять, что можно изменить. Также их можно измерить, и использовать статистические методы для дальнейшего анализа и принятия решения.

**Задание 2**

**Гипотезы:**