**Гипотезы:**

• Если на главное странице уберем блок Магазины, а заменить на блок Популярные товары и Акции, то мы увеличим конверсию в заказ на 2 % , потому что уберем ненужные блоки с главной страницы, а направим внимание клиента на товар

• Если в блоках Подбирайте себе и близким! и Интересное для вас! сокращаем количество баннеров, то увеличиваем конверсию на 2 % , потому что мы ускоряем доступ к самому разделу товаров, пользователю требуется меньше листать страницу

• Если добавляем кнопку перелистывания фото на фото товара, то увеличиваем время глубины просмотра на 10 % , потому что пользователю будет приятнее и удобнее смотреть галерею товара , нажимая на кнопку на самом фото

• Если блоки Покупают вместе и Рекомендуем также переносим после описания на странице товара, то увеличиваем глубину просмотра на 5 %, потому что пользователю важнее просмотреть описание товара сначала, а не рекомендуемые товары.

• Если мы сделаем часть отзывов товара в прокрутку по горизонтали и кнопку Смотреть все отзывы, то увеличим глубину просмотра на 3 % и увеличат средний чек на 1 %, потому что уменьшим объем блока Отзывы, так как не все пользователи хотят прокручивать большое количество отзывов, и быстрее увидят блоки Похожие товара и блок перенесенный из верхней части Покупают вместе.

**Задание 1**

Сделайте приоритезацию гипотез из предыдущего урока с помощью ICE

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Idea | Impact(0-10) | Confidence(0-10) | Ease(0-10) | ICE Score (IxCxE) |
| Изменить вид главной страницы | 7 | 1 | 5 | 35 |
| Сократить количество баннеров в блоках | 3 | 0.5 | 8 | 12 |
| Добавить кнопку перелистывания на фото | 3 | 0.1 | 9 | 2,7 |
| Блоки дополнительные переносим после описания товара | 4 | 0.5 | 8 | 16 |
| Отзывы размещаем в горизонтальную прокрутку | 3 | 0.1 | 6 | 1,8 |

**Задание 2**

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

**Шаблон дизайна эксперимента**

**Гипотеза:**

Если на главной странице уберем блок Магазины, а заменить на блок Популярные товары и Акции, то мы увеличим конверсию в заказ на 2%, потому что уберем ненужные блоки с главной страницы, а направим внимание клиента на товар

**Что делаем:**

Контрольная версия: оставляем текущий вид страницы.

Тестовая версия: убираем блок «Магазины», заменяем на блоки Популярные товары и Акции

**На каких пользователях тестируем:**

На 20% всех пользователей

**Метрики:**

* Процент конверсий в заявку (%CR) — primary
* Процент показателя отказов — secondary
* Среднее время на странице — secondary
* Показатель глубины просмотра — secondary

**План действий:**

* Если наш эксперимент будет положительным и мы зафиксируем ожидаемое улучшение в ключевых метриках и не посадим добавочные, то масштабируем изменение и «выкатываем» его на всех пользователей
* Если основные метрики падают или растут недостаточно, либо добавочные метрики падают, откатываем эксперимент