Parlons Expériences #1

Mesurer votre idée L'A/B testing, outil d'entrepreneur

Mercredi 10 juin 2015





Sommaire

- 1 Aux entrepreneurs
- 2 King, une histoire d'entrepreneurs
- ③ Exploration
- 4 Optimisation
- Optimiser grâce aux tests
- 6 Mettre en place des pratiques similaires

AUX ENTREPRENEURS!

Une définition pour ce soir

« L'usage courant l'assimile à un chef d'entreprise, tantôt porteur d'un projet d'entreprise en phase de démarrage, tantôt dirigeant d'une entreprise davantage établie, à laquelle le plus souvent il s'identifie étroitement et personnellement »

Peter Drucker dans son ouvrage Les Entrepreneurs (1985), insiste sur l'innovation et l'esprit d'entreprise (entrepreneurship).

Source : Wikipedia.fr

Entreprendre: des intuitions

Produire des idées Les concrétiser

Entreprendre: mais où est la science?

Expérimenter

Collecter du feedback qualitatif & des métriques

Apprendre pour valider ou pivoter

Un test, pour quoi?

```
Découverte de clients ?
Validation d'une hypothèse problème / solution ?
Optimisation ?
```

...

8/10

A/B A/Z Multivariés Multipages

C'est quoi, un test?

A/B

Protocole qui permet de comparer la performance de 2 versions d'un même élément.

A/Z

Protocole qui permet de comparer la performance de X>2 versions d'un même élément.

Multivariés

Protocole qui permet de comparer la performance de X versions de N éléments différents.

Multipages

Protocole qui permet de comparer la performance de X versions de N éléments différents sur plusieurs pages.

King, une histoire d'entrepreneur

Les leaders de l'app store



...sont des jeux gratuits proposant des achats intégrés.

Les leaders de l'app store



Parmi des jeux de stratégie, on retrouve les jeux 'casual' et gratuits de l'éditeur



Historique et quelques chiffres



EXPLORATION

explore à travers Reyals



Royal Games

Un bac à sable : Différents prototypes de jeux

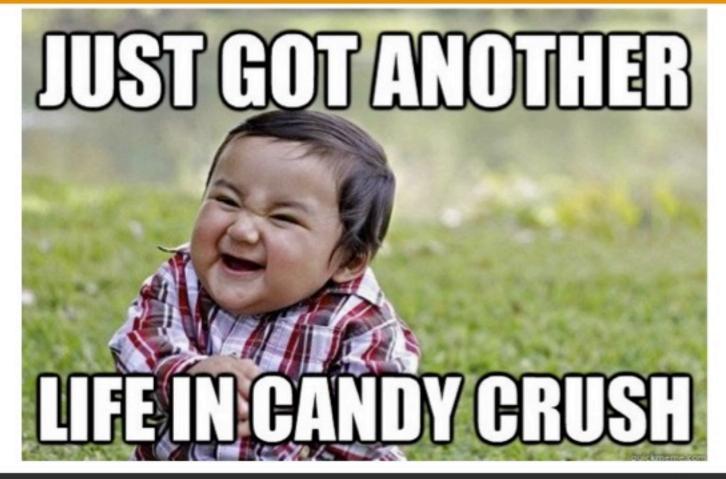
Tests multivariés, pas A/B Testing

Des métriques identiques

OPTIMISATION

Payer reste une option

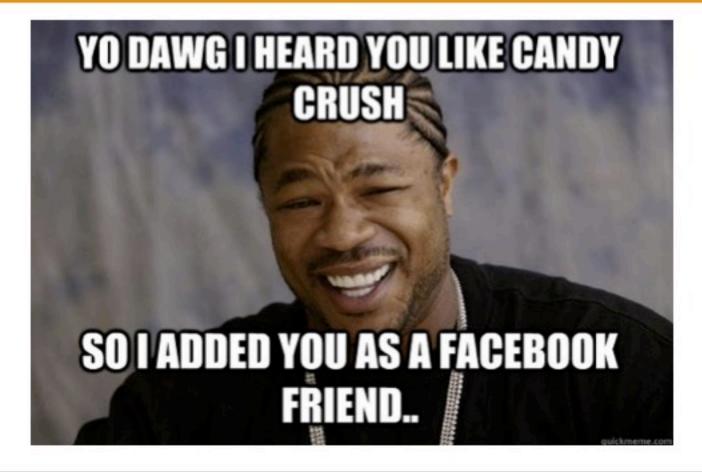




Entre plaisir et frustration...



Entre plaisir et frustration...



Entre plaisir et frustration...

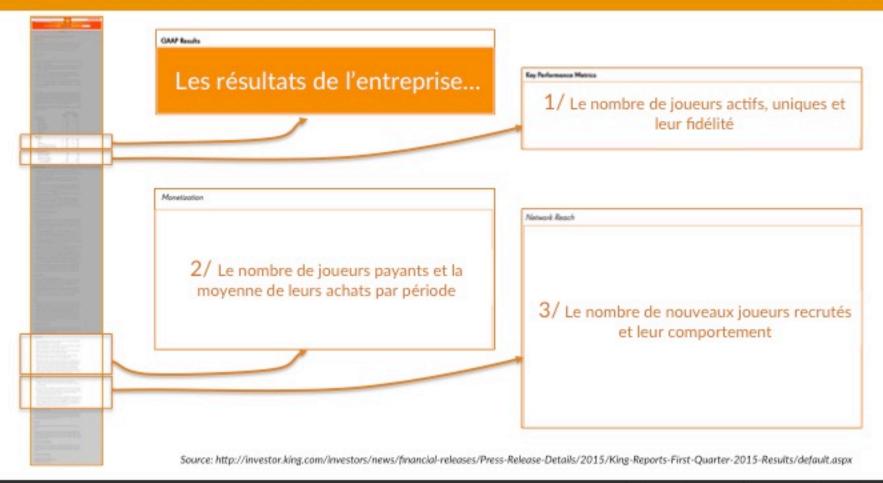


Rapport financier

TOTAL CONTROL OF THE PARTY OF T	Revenue Prufit Diffuted EPS Net cosh provided by operating activities Cosh and cosh equivalents at end of period	\$ 569.5 \$ \$ 164.1 \$ \$ 0.51 \$ \$ 162.6 \$ \$ 661.3 \$	606.7 127.2 0.41 167.9 678.2	Eay Parliamence Metrics Manthly active users (MAUs) Dely active users (EAUs) Manthly unique users (MUUs)		550 158 364		481 143 352
				Munify unique proyers (MUPs) proying user (MGABPPU)	i	8.523 23.64	s	18.0
	Monetization Monthly Unique Payers (MUPs) in first quarter 2015 were 8:523 million, up 179,000, or 2%, from fourth quarter 2014, and down 3:336 million, or 28%, from first quarter 2014. The sequential increase in MUPs is primarily related to the growth of our MUUs over the quarter, some of whom have purchased virtual aurency in our games, in addition to increased game play activity, both of which were supported by the holiday marketing compatign which extended into January. Monthly Gross Average Bookings per Paying User (MGABPPU) increased to \$23.64 in first quarter 2015, up \$0.22, or 1%, from fourth quarter 2014, and up \$5.62, or 31%, from first quarter 2014. The relatively flat MGABPPU on a sequential basis reflects a consistent partian of payers who are paying in more than one game, who spend higher amounts than those who pay in only one game.			Network Reach For the second consecutive quarter, network reach rose to record quarterly highs for MAUs, DAUs and MUUs in first quarter 2015. MAUs were 350 million in first quarter 2015, 17 million, or 3%, from fourth quarter 2014, and up 59 million, or 14%, from first quarter 2014. DAUs were 158 million in first quarter 2015, 9 million, or 6%, from fourth quarter 2014, and up million, or 10%, from first quarter 2014. MUUs were 364 million in first quarter 2015, up 8 million, or 2%, from fourth quarter 2014, and up 12 million, or 3%, from first quarter 2014.				nd up I up 1
STATE OF THE STATE				which was primarily driven by newer games, and games and Facebook players. The first quarter the addition of a new distribution platform in for relative to growth in MUUs indicates a higher p games, which we believe is primarily due to our	2015 increase in I with quarter 2014 portion of players o	MUUs also resu The higher gro are playing more	ited in part f with in MALJ	from Is



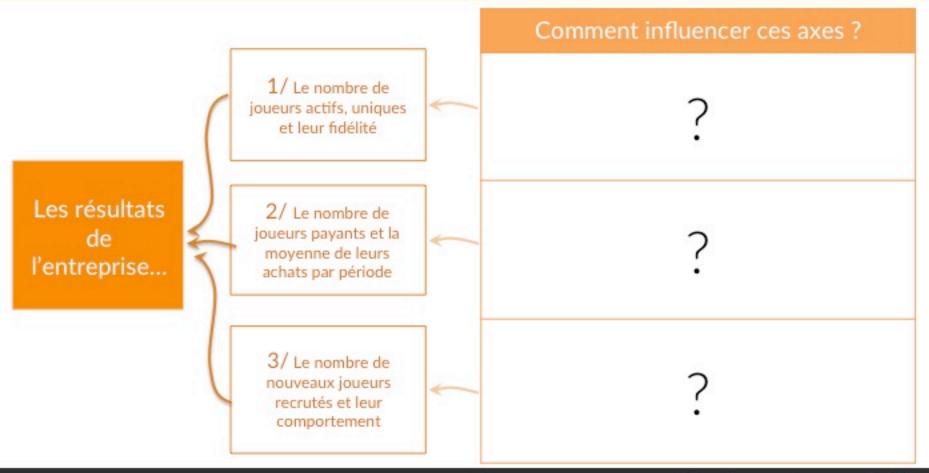
Rapport financier



OPTIMISER GRÂCE AUX TESTS

Impact Mapping pour www





Impact Mapping pour \www.



1/ Le nombre de joueurs actifs, uniques et leur fidélité

Les résultats l'entreprise...

2/ Le nombre de joueurs payants et la movenne de leurs achats par période

3/ Le nombre de nouveaux joueurs recrutés et leur comportement

Comment influencer ces axes?

- Difficulté du jeux : augmenter / réduire
- Notifications : augmenter fréquence, changer contenu
- Cadeaux : offrir barres d'or, offrir des vies, offrir des boosters
- Attente pour récupérer des vies : augmenter / réduire
- Prix des barres d'or : augmenter / réduire
- Durée de recharge des booster : augmenter / réduire
- Prix des boosters : augmenter / réduire
- Offres promotionnelles : oui / non, augmenter : réduire fréquence
- In game notifications : augmenter fréquence, changer contenu
- Partage d'infos sur réseaux sociaux : on / off, proposer, fréquence
- Ask for lives : on / off, across titles
- Promo d'un titre dans un autre titre : on / off. fréquence, placement

Hypothèses à valider, effets à mieux comprendre

28/10

Exemple

Attente pour récupérer des vies : augmenter / réduire



1/ Le nombre de joueurs actifs, uniques et leur fidélité

« Si nous réduisons la durée de recharge des vies, les joueurs reviendront plus souvent les utiliser, ce qui augmente leur chance d'acheter des boosters. »

Mise en place du test : le produit



Version A: recharge en 30 minutes

Version B: recharge en 20 minutes

Version C: recharge en 10 minutes

Version D : recharge en 5 minutes

Mise en place du test : les cohortes

Version A: recharge en 30 minutes Cohorte 1

Version **B**: recharge en **20** minutes

Cohorte 2

Version C: recharge en 10 minutes Cohorte 3

Version D: recharge en 5 minutes

Cohorte 4

		1/ Le nombre de joueurs actifs, uniques et leur fidélité	2/ Le nombre de joueurs payants et la moyenne de leurs achats par période	3/ Le nombre de nouveaux joueurs recrutés et leur comportement
Version Actuelle 25 minutes	Cohorte 0			
Version A 30 minutes	Cohorte 1			
Version B 20 minutes	Cohorte 2			
Version C 10 minutes	Cohorte 3			
Version D 5 minutes	Cohorte 4			

Exécution : capture sur des longues périodes

32/10



Cohorte 0

Version A 30 minutes

Cohorte 1

Version B 20 minutes

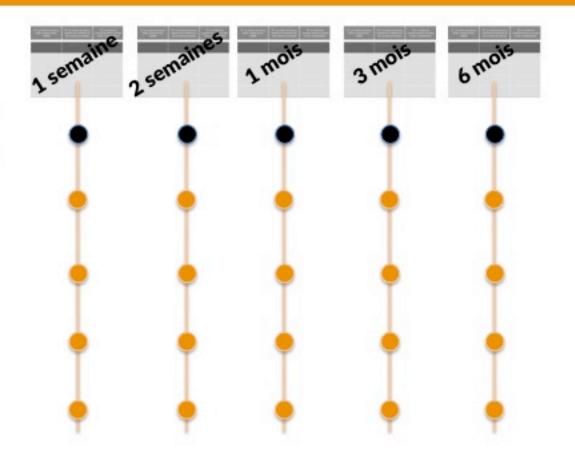
Cohorte 2

Version C 10 minutes

Cohorte 3

Version D 5 minutes

Cohorte 4



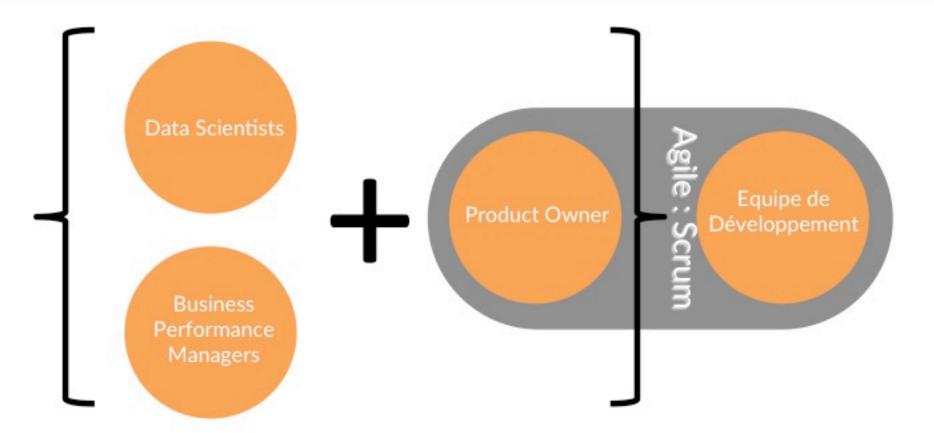
Analyse des données et prises de décisions

- Quelle version du jeu doit-on garder?
- Pendant combien de temps?
- Ces résultats sont-ils consommables pour les autres titres ?
- Ces résultats sont-ils consommables dans d'autres pays ?
- Quels sont les prochains tests à faire ?
- ...

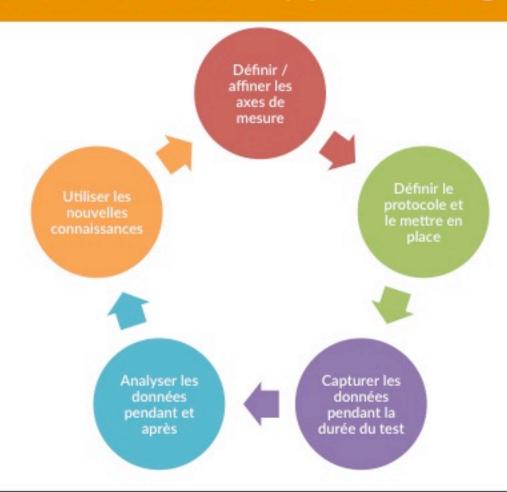
METTRE EN PLACE DES PRATIQUES SIMILAIRES

Mise en place chez www

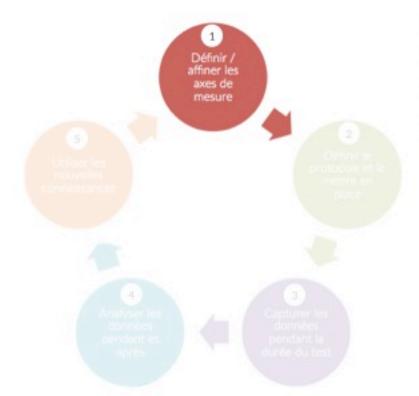




Un cercle vertueux d'apprentissage



1/ Définitions des axes de mesure



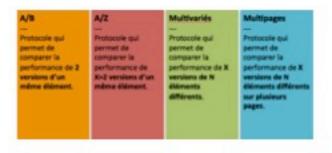
Réaliser un impact mapping de votre activité est une façon simple et rapide de mettre le doigt sur les axes que vous pourriez vouloir suivre.



2/ Définition des tests et implémentation

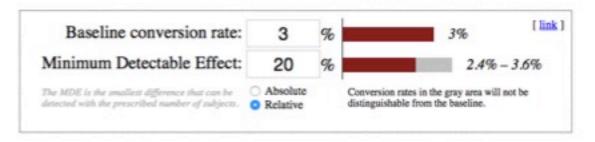


- En phase de startup, les tests le plus simples à mettre en place sont les tests A/B et A/Z.
- Les multivariés et multipages sont excellents pour de l'exploratoire mais sont plus durs à mettre en place et à mesurer.



2/ Définition des tests et implémentation

Question: How many subjects are needed for an A/B test?



Answer:

13,050

per branch

Statistical power 1-β: 80% Percent of the time the minimum effect size will be detected, assuming it exists

Significance level α: 5% Percent of the time a difference will be detected, assuming one does NOT exist

http://www.evanmiller.org/ab-testing/sample-size.html

26 000 échantillons pour un test A/B 39 000 échantillons pour un test A/B/C

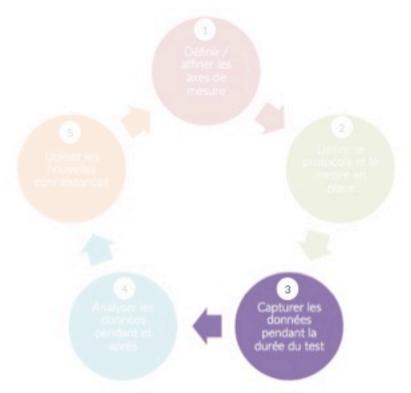
...

2/ Définition des tests et implémentation

Le principal problème de l'A/B testing pour les startups : le nombre d'échantillons nécessaires

Commencez le recrutement le plus tôt possible ! Investissez dans les sources d'acquisition de trafic (métriques = valeur)

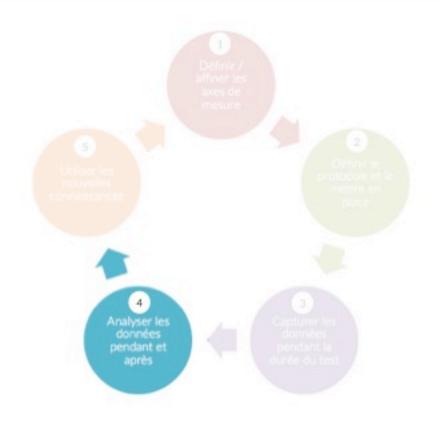
3/ Capturer et conserver les données



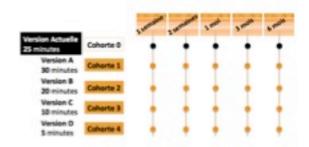
- Il est important de capturer les données dans un format exploitable pour qu'un traitement statistique puisse avoir lieu.
- L'utilisation des cohortes comme unité de comparaison est une bonne pratique si possible.



4/ Pouvoir analyser les données



- Être en mesure de donner du sens statistique aux données récoltées n'est pas toujours aisé.
- Pas la peine de s'entourer de Data Scientist dès le départ, mais de bonnes connaissances sont requises, surtout pour les tests multivariés et multipages.



5/ Capitaliser sur les connaissances acquises



- Tester pour apprendre le plus rapidement possible est un des piliers du Lean Startup,
- Une façon de tester des hypothèses 'business' de manière systématique et itérative.



Pense bête

A faire:

- Bien savoir ce que l'on veut mesurer à chaque fois
- Calibrer la taille et le nombre d'échantillons
- S'accorder sur la durée de l'expérimentation
- Anticiper la génération de trafic
- Ne pas oublier le groupe de contrôle (ou cohorte 0)
- Capitaliser sur les nouvelles connaissances
- Ecouter les résultats des tests quand ils sont forts

A ne pas faire:

- Essayer de tout mesurer en même temps (interférences)
- Tout analyser en Data Mining
- Comparer deux branches sur des critères différents
- Ne pas essayer parce qu'on est « nul en maths »
- Abandonner l'hypothèse quand c'est la méthode de test qui pose problème
- Prendre des décisions risquées après des résultats mitigés
- Ne pas chercher le pivot quand il est flagrant qu'un test est négatif

Des questions?



