

Задача

Оценка и приоритизация гипотез

Вы владелец компании “Горячая штучка”. Компания занимается производством и доставкой пиццы и развивает собственное приложение. Также в компании есть отдел аналитики, который разрабатывает систему дашбордов.

На прошлой неделе состоялась стратегическая сессия, где вы с командой нагенерили идеи по развитию бизнеса. На этой неделе все аналитики ушли в отпуск и вы остались один на один с результатами стратегической сессии: набором идей и ожидаемых эффектов от них.

Вам нужно в сжатые сроки приоритизировать идеи, основываясь на тех данных, которые у вас есть:

- построить дерево метрик продукта, опираясь на данные из кейса
- добавить в дерево метрик метрики бизнеса, которые прослеживаются в дашбордах
- оценить каждую гипотезу с точки зрения потенциального эффекта на ключевую метрику
- выбрать один метод приоритизации и по нему приоритизировать гипотезы
- описать 3 лучших и 3 худших гипотезы и аргументировать, почему это так, опираясь на критерии, которые вы использовали в ходе приоритизации

Дерево Метрик

По итогу 02.10.2023



Оценка Гипотез

	Гипотезы	Ожидаемый эффект	Выручка (Руб)	Value	Effort		Объяснение
	Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов	5,890,185	10	10		Добавления такого функционала потребует очень высокие усилия со стороны команды разработки так как это требует аналитики нового функционала которого нет. Требуется изучения как это делается у конкурентов и других бизнесов доставки
x	Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.	5,205,222	9	6		Потребуется привлечения разработчиков БД, так как код очень не редко пишется не оптимально, вероятнее всего можно будет найти какую-то доработку либо со стороны БД, либо сервиса которое ускорит работу приложения
x	Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%	5,190,318	8	4		Привлечение агентства с готовой командой потребует менее всего усилия, требуется только узнать как будет соотносится доходы и расходы на эту услугу
	Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%	4,970,874	7	9		Разработать новые рецепты будет достаточно сложновато, не только из-за отсутствия времени, но по причине того что выдвижения нового блюда потребуются эксперты по кулинарии.
	Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%	4,970,874	7	6		Потребуется привлечения множество экспертов, новый продукт должен пройти весь цикл подготовки и проверки на качества после выдвижения разных вариантов экспертом по кулинарии.
	Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять пиццу на 20 минут быстрее	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%	4,804,677	6	8		Потребуется много усилий и возможно потребует привлечения новых экспертов или детальный анализ и расследование в области ИИ и гео-аналитики, при этом добавка в выручке не самая существенная
	Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%	4,564,350	4	4		По идеи запуск нового канала потребует эксперта SM, но в текущих реалий многие наши сотрудники умеют пользоваться со сетями и могу легко освоить эту работу
x	Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%	4,550,067	4	2		Вроде не сложно реализовать, сам код для заказа уже существует, требуется только добавить его в 1 раздел где есть у всех посетителей доступа, но все равно это требует привлечения команды разработчиков и последующие тестировщики, то есть нужно пройти много процессов для выкатки.
	-	-	4,519,638				Текущее состояние
	Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в подарок”	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1	4,390,609	0	5		Так как понижение среднего чека на столько существенно, количество заказав не компенсирует потеря, будем нести убытки.

Дерево Метрик

По итогу 02.10.2023

Гипотезы	Ожидаемый эффект
Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%
Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов
Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%
Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%
Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%
Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1
Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.
Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%
Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%



Оценка Гипотез

Гипотезы	Ожидаемый эффект	Выручка (Руб)	Value	Effort		Объяснение
Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%	4,550,067	4	2		Вроде не сложно реализовать, сам код для заказа уже существует, требуется только добавить его в 1 раздел где есть у всех посетителей доступа, но все равно это требует привлечения команды разработчиков и последующие тестировщики, то есть нужно пройти много процессов для выкатки.

Важность 4	Ценность (выручка)	На сколько выручки потенциально может принести	потенциальная выручка не очень высокая относительно текущей но все равно есть смысл в реализации этой гипотезе
	Влияние на цели	Если цель компании не зарабатывать а расти, оцениваем влияние на эту цель	есть смысл в реализации так как любое привлечение клиентов это плюс
	Выгода юзеров	Если пользователь из-за реализации становится намного счастливее и ему становится проще взаимодействовать с продуктом	Выгода пользователям существенная так как люди часто забывают свои пароли для нашего сервиса исходя из количества запросов на восстановления
Сложность 2	Цена	Дорого будет реализовать?	реализация потребует не мелких ресурсов так как требуется полноценная доработки коллег из разработки и последующая тестировка нового функционала
	усилия	Сколько нужно будет усилий затратить на реализацию	для реализации потребуется вовлеченность разработки и команд
	сложность		сложность реализации не очень высокая так как основной функционал уже есть
	риск	вероятность того что-то пойдет не так	риски потенциально большие и с другой стороны нет, добавляя такой функционал мы открываем наши сервисы в потенциальным внешним атакам. Но с внедрением функционала не очень высокий, так как требуется только открыть функционал всем а не только тем кто регистрировался

Дерево Метрик

По итогу 02.10.2023

Гипотезы	Ожидаемый эффект
Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%
Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов
Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%
Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%
Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%
Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1
Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.
Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%
Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%



Оценка Гипотез

Гипотезы	Ожидаемый эффект	Выручка (Руб)	Value	Effort		Объяснение
Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов	5,890,185	10	10		Добавления такого функционала потребует очень высокие усилия со стороны команды разработки так как это требует аналитики нового функционала которого нет. Требуется изучения как это делается у конкурентов и других бизнесов доставки

Важность 10	Ценность (выручка)	На сколько выручки потенциально может принести	эта гипотеза может нам принести больше всего выручки из всех предложенных гипотез
	Влияние на цели	Если цель компании не зарабатывать а расти, оцениваем влияние на эту цель	так как целевая метрику у нас выручка, нам нужно сосредоточится на этом, гипотеза очень перспективна с точки зрения прибыли и поможет нашей компаний расти
	Выгода юзеров	Если пользователь из-за реализации становится намного счастливее и ему становится проще взаимодействовать с продуктом	пользователи явно хотят иметь четкое понимание как долго еще требуется времени и так как они часто заняты и могут заниматься чем то другим, доставщики могут попасть в ситуации когда они ждут клиент и теряют этом времени
Сложность 10	Цена	Дорого будет реализовать?	у нас самые лучшие разработчики, поэтому никого нового не нужно будет нанимать, стоимость в месяц равна расходам на зарплату
	усилия	Сколько нужно будет усилия затратить на реализацию	для реализации, потребуется вовлечь разных коллег из разработки
	сложность		сложность зависит от состояния навыков коллег, возможно что потребуется и внешняя консультация
	риск	вероятность того что-то пойдет не так	риски не получения выгоды от гипотезы не очень великие, так как мы можем рассмотреть разные варианты предоставления такой информации, даже используя исторические данные о времени проезда и даже уже существующие сервисы как Яндекс

Дерево Метрик

По итогу 02.10.2023

Гипотезы	Ожидаемый эффект
Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%
Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов
Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%
Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%
Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%
Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1
Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.
Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%
Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%



Оценка Гипотез

Гипотезы	Ожидаемый эффект	Выручка (Руб)	Value	Effort		Объяснение
Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%	4,564,350	4	4		По идеи запуск нового канала потребует эксперта SM, но в текущих реалий многие наши сотрудники умеют пользоваться со сетями и могу легко освоить эту работу

Важность 4	Ценность (выручка)	На сколько выручки потенциально может принести	ценность гипотезы несомненно есть, так как она как и большинство других приводит к возможном у росту выручки
	Влияние на цели	Если цель компании не зарабатывать а расти, оцениваем влияние на эту цель	влияние на повышение выручки есть но минимальная относительно других гипотез
	Выгода юзеров	Если пользователь из-за реализации становится намного счастливее и ему становится проще взаимодействовать с продуктом	несомненно пользователей это может порадовать особенно если мы будем вести активные каналы
Сложность 4	Цена	Дорого будет реализовать?	цена на реализацию не маленькая так как скорее всего потребуется вовлечения эксперта соцсетей
	усилия	Сколько нужно будет усилия затратить на реализацию	нужно будет полноценно проводить работу с соцсетями и быть активным на что по требуется много времени
	сложность		реализовать не сложно так как другие сервисы уже создали платформы для нашего канала, сложность заключается только в планированием и
	риск	вероятность того что-то пойдет не так	существует риск того что контент канала будет отталкивать клиентов и буден на оборот с создавать негативный образ о компании

Дерево Метрик

По итогу 02.10.2023

Гипотезы	Ожидаемый эффект
Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%
Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов
Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%
Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%
Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%
Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1
Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.
Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%
Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%



Оценка Гипотез

Гипотезы	Ожидаемый эффект	Выручка (Руб)	Value	Effort		Объяснение
Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%	5,190,318	8	4		Привлечение агентства с готовой командой потребует менее всего усилия, требуется только узнать как будет соотносится доходы и расходы на эту услугу

Важность 8	Ценность (выручка)	На сколько выручки потенциально может принести	эта гипотеза может нам принести много выручки
	Влияние на цели	Если цель компании не зарабатывать а расти, оцениваем влияние на эту цель	данная гипотеза перспектива с точки зрения того что мы хотим повысить прибыль
	Выгода юзеров	Если пользователь из-за реализации становится намного счастливее и ему становится проще взаимодействовать с продуктом	мы предлагаем хороший продукт относительно других конкурентов, имея ниже цены, по этому напомнить текущих клиентов и привлечь новых как показывает выручка может стать очень перспективным
Сложность 4	Цена	Дорого будет реализовать?	стоимость данной реализации будет большим, так как рекламы стоят много, но возможно сделать анализ разных конкурентов и подождать когда будет выгодная это делать из-за акции
	усилия	Сколько нужно будет усилия затратить на реализацию	на нашей стороне может потребоваться только анализ разных конкурентов в маркетинге
	сложность		сложности с нашей стороны особо нет так как вся ответственность лежит на
	риск	вероятность того что-то пойдет не так	риски не выполнения целей указанных в гипотезе не маленькая, но риск не попасть в обещанные цели не маленькие, так как успех опирается на у спешность рекламного агентства

Дерево Метрик

По итогу 02.10.2023

Гипотезы	Ожидаемый эффект
Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%
Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов
Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%
Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%
Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%
Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1
Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.
Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%
Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%



Оценка Гипотез

Гипотезы	Ожидаемый эффект	Выручка (Руб)	Value	Effort		Объяснение
Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%	4,970,874	7	9		Разработать новые рецепты будет достаточно сложновато, не только из-за отсутствия времени, но по причине того что выдвижения нового блюда потребуются эксперты по кулинарии

Важность 7	Ценность (выручка)	На сколько выручки потенциально может принести	ценность гипотезы высокая так как прибавка к выручки высокая за счет повышения среднего чека что очень важно
	Влияние на цели	Если цель компании не зарабатывать а расти, оцениваем влияние на эту цель	влияние на цель повышение выручки существенная
	Выгода юзеров	Если пользователь из-за реализации становится намного счастливее и ему становится проще взаимодействовать с продуктом	выгода юзерам хорошая, особенно если создать эксклюзивные рецепты которые будут только в определенное время года
Сложность 9	Цена	Дорого будет реализовать?	цена на реализацию этой гипотезы будет не маленькая, так как нужно будет привлекать много специалистов из сферы кулинарии и проводить много тестов на качество и вкус продукта, еще не факт что он будет нравится нашим клиентам
	усилия	Сколько нужно будет усилия затратить на реализацию	усилий нужно будет много потратить так как в этом будут участвовать много людей
	сложность		сложность реализации особо нет, но есть сложность с подборе того что именно клиент точно будет покупать
	риск	вероятность того что-то пойдет не так	риск оттока клиента есть из-за того что им могу не понравится новые рецепты

Дерево Метрик

По итогу 02.10.2023

Гипотезы	Ожидаемый эффект
Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%
Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов
Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%
Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%
Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%
Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1
Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.
Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%
Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%



Оценка Гипотез

Гипотезы	Ожидаемый эффект	Выручка (Руб)	Value	Effort		Объяснение
Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в подарок”	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1	4,390,609	0	5		Так как понижение среднего чека на столько существенно, количество заказав не компенсирует потеря, будем нести убытки.

Важность 0	Ценность (выручка)	На сколько выручки потенциально может принести	так как мы ориентируемся на выручку, понижения выручки за счет снижения среднего чего имеет слишком негативные последствия
	Влияние на цели	Если цель компании не зарабатывать а расти, оцениваем влияние на эту цель	влияние на цель повышения выручки высокая
	Выгода юзеров	Если пользователь из-за реализации становится намного счастливее и ему становится проще взаимодействовать с продуктом	выгода юзерам огромная так как мы даем им два раза больше товара чем они заказали, но 1 дополнительный заказ не существенное повышение
Сложность 5	Цена	Дорого будет реализовать?	затраты будут существенно выше так как потребуются делать два раза больше пиццы, а клиенты тратят меньше
	усилия	Сколько нужно будет усилия затратить на реализацию	потребуется много усилий чтобы создавать две пиццы, вместо одного, возможно что коллеги будут быстрее уставать
	сложность		сложность в реализации минимальная но возможно что это будет перегружать коллег и будут возникать трудности с помещением пиццы в транспорт
	риск	вероятность того что-то пойдет не так	риски постоянных убыток прибыли высокая так как нагрузки на бизнес увеличиваются

Дерево Метрик

По итогу 02.10.2023

Гипотезы	Ожидаемый эффект
Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%
Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов
Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%
Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%
Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%
Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1
Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.
Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%
Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%



Оценка Гипотез

Гипотезы	Ожидаемый эффект	Выручка (Руб)	Value	Effort		Объяснение
Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.	5,205,222	9	6		Потребуется привлечения разработчиков БД, так как код очень не редко пишется не оптимально, вероятнее всего можно будет найти какую-то доработку либо со стороны БД, либо сервиса которое ускорит работу приложения

Важность 9	Ценность (выручка)	На сколько выручки потенциально может принести	ценность данной гипотезы большая так как она потенциально приносит нам прибыль
	Влияние на цели	Если цель компании не зарабатывать а расти, оцениваем влияние на эту цель	влияние на цель высокая так как была бы большая прибавка к выручке
	Выгода юзеров	Если пользователь из-за реализации становится намного счастливее и ему становится проще взаимодействовать с продуктом	выгода пользователям которые имеют не очень хорошие смартфоны и несомненно есть, меньше для тех у которых от быстрый. Мы хотим чтобы клиенты не отваливались на стадии сессии, так как бывают не редкие случаи когда человек просо передумывает если что-то медленно работает
Сложность 6	Цена	Дорого будет реализовано будет реализовать?	стоимость пропорциональна тому как долго разработчики будут заниматься этой задачи
	усилия	Сколько нужно будет усилий затратить на реализацию	для реализации гипотезы потребует изучения текущие процедуры базы данных и сервисов
	сложность		оптимизацию работы приложения на 6% скорее всего будет не сложно достигнуть так как разработчики часто пишут код не самым оптимальным способом, возможно что можно даже и превзойти этот показатель
	риск	вероятность того что-то пойдет не так	риски минимальные так как если предложенные варианты оптимизации что-то сломают всегда можно сделать откат помимо тестов на тестовых стендах

Дерево Метрик

По итогу 02.10.2023

Гипотезы	Ожидаемый эффект
Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%
Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов
Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%
Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%
Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%
Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1
Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.
Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%
Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%



Оценка Гипотез

Гипотезы	Ожидаемый эффект	Выручка (Руб)	Value	Effort		Объяснение
Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять пиццу на 20 минут быстрее	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%	4,804,677	6	8		Потребуется много усилий и возможно потребуют привлечения новых экспертов или детальный анализ и расследование в области ИИ и гео-аналитики, при этом добавка в выручке не самая существенная

Важность 6	Ценность (выручка)	На сколько выручки потенциально может принести	ценность высокая так как мы хотим увеличить выручку
	Влияние на цели	Если цель компании не зарабатывать а расти, оцениваем влияние на эту цель	влияние на цель высокая так как была бы большая прибавка к выручке
	Выгода юзеров	Если пользователь из-за реализации становится намного счастливее и ему становится проще взаимодействовать с продуктом	выгода пользователям огромная так как по сути большинство пользователей хотели бы уже иметь заказ дома сразу после оформления, соответственно снижения особенно на фоне других конкурентов было бы большим плюсом
Сложность 8	Цена	Дорого будет реализовать?	цена реализации этой гипотезы при первом ощущении высокая так как для разработки алгоритмов требуется много времени и экспериментов
	усилия	Сколько нужно будет усилий затратить на реализацию	усилия потребуются много чтобы преодолеть трудности которые могут возникнуть по пути, так как даже если разработаем на имеющихся данных, необязательно что он будет работать на практике, так же очень много факторов которые будут вне нашего контроля на этапе самой доставки
	сложность		сложность заключается в реализации гипотезы на практике
	риск	вероятность того что-то пойдет не так	риск этой гипотезы не маленький, при отсутствии компетенции в сфере оптимизации и ИИ в текущей команде, вовлечение в задачу текущих экспертов может занять очень

Дерево Метрик

По итогу 02.10.2023

Гипотезы	Ожидаемый эффект
Добавить возможность делать заказ без регистрации	число новых пользователей +20%
Показывать точное время доставки	конверсия в заказ + 10 процентных пунктов
Запустить новый канал привлечения	число новых пользователей +30%
Привлечь агентство для работы с рекламой	число старых пользователей +15%, число новых пользователей +10%
Разработать новые рецепты своими силами	средний чек +10%
Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в	средний чек -200 руб, число заказов в неделю на одного клиента +1
Ускорить работу приложения на 6%	конверсия из сессии в заказ +5 п.п.
Доработать алгоритмы доставки, чтобы доставлять	конверсия из сессии в заказ +2 п.п., число новых пользователей +7%
Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%



Оценка Гипотез

Гипотезы	Ожидаемый эффект	Выручка (Руб)	Value	Effort		Объяснение
Добавить новые блюда в меню	к среднему чеку +10%	4,970,874	7	6		Потребуется привлечения множество экспертов, новый продукт должен пройти весь цикл подготовки и проверки на качества после выдвижения разных вариантов экспертом по кулинарии.

Важность 7	Ценность (выручка)	На сколько выручки потенциально может принести	ценность высокая так как мы хотим увеличить выручку
	Влияние на цели	Если цель компании не зарабатывать а расти, оцениваем влияние на эту цель	влияние на цель высокая так как была бы большая прибавка к выручке
	Выгода юзеров	Если пользователь из-за реализации становится намного счастливее и ему становится проще взаимодействовать с продуктом	выгода пользователей есть так как это им даст возможность попробовать что-то новое
Сложность 6	Цена	Дорого будет реализовать?	цена привлечения будет высокой так как нам нужно будет нанимать много экспертов; повторов, оценщиков, аналитиков, проводить много экспериментов и проверок что то что мы добавим действительно востребованно
	усилия	Сколько нужно будет усилий затратить на реализацию	потребуется много усилий чтобы найти что-то что будет нравится покупателям
	сложность		сложно реализации данной гипотезы есть так как потребуется проводить много проверок чтобы убедиться что продукт востребованный
	риск	вероятность того что-то пойдет не так	риск того что клиентам не понравится может быть высоким

Итог

Лучшие гипотезы

- (а) Добавить возможность делать заказ без регистрации**
- (б) Ускорить работу приложения на 6%**
- (в) Привлечь агентство для работы с рекламой**

Можно отметить то, что целевая метрика у нас это выручка, по этому все варианты (б,в) получили высокие баллы за важность из-за того что выгода для нас очень существенная из-за с высокой потенциальной выручки, с другой стороны (а) имеет низкий уровень по шкале сложности из-за того что реализация у нас уже почти готовая и потребуется только минимальная доработка всех форм заказа, но для всех пользователей. Покупатели очень часто делают запрос на восстановления пароля, что является еще одна причина почему следует реализовать (а). (б) точно является быстро реализуемым из-за того что есть места в работе базы данных и сервисов которые можно автоматизировать и выручка от такого внедрения очень существенная. Привлечение рекламного агентства (в) в целом несет в себе не очень высокие риски и точно будет привлекать новых клиентов, следует рассмотреть разные варианты рекламных агентств и провести сравнительный анализ

Итог

Худшие гипотезы

- (а) Провести акцию “закажи одну пиццу и получи вторую в подарок”
- (б) Разработать новые рецепты своими силами
- (в) Добавить новые блюда в меню

Все три имеют очень существенные риски, для (а) акция показывает убытки по выручке, и необязательно что покупатели станут еще больше покупать чтобы это действительно окупалось. Заказов на юзера должно быть существенно больше чтобы компенсировать убытки среднего чека. Это также будет влиять на нагрузку сотрудников, они будут уставать из-за того что нужно больше готовить. Для (б,в) риски создания того что клиенты не оценят не маленькие, текущие продажи у нас растут и есть мы станем экспериментировать, есть вероятность того что клиентам покупателям это не понравится. Потребуется какой то анализ о предпочтении покупателей через обратную связь или соцсети, и проверять эти данные на протяжении года чтобы понять как меняются мнение покупателей