**ДЗ 10: Разработка ключевых метрик и прототипа дашборда**

**1. Ключевые метрики (помимо "Оформление заказа")**

*1. Конверсия в покупку*

Конверсия, % = (Число успешных покупок / Число посетителей) \* 100

Назначение: Оценка эффективности воронки продаж.

*2. Средний чек (Average Order Value, AOV)*

AOV, тыс. руб. = Общая выручка, тыс. руб. / Количество заказов

Назначение: Анализ покупательской способности.

*3. Удержание пользователей (Retention Rate)*

Retention, % = (Число вернувшихся пользователей / Число новых пользователей)\* 100

Назначение: Оценка лояльности клиентов.

**2. Прототип дашборда**

Тема: Анализ эффективности интернет-магазина.

Визуализации:

1. График конверсии по дням (линейный):

- Ось X: Дата.

- Ось Y: Конверсия (%).

- Фильтр: Канал привлечения (например, соцсети, email, поиск).

2. Средний чек по категориям товаров (столбчатая диаграмма):

- Ось X: Категория (электроника, одежда и т.д.).

- Ось Y: Средний чек в рублях.

3. Retention Rate за месяц (тепловая карта):

- Ось X: Недели.

- Ось Y: Когорты новых пользователей.

- Цвет: Интенсивность удержания (от красного до зеленого).

4. Топ-5 товаров по продажам (таблица):

- Колонки: Название товара, количество продаж, выручка.

5. KPI-виджеты (цифровые индикаторы):

- Общая выручка.

- Количество заказов.

- Уникальные посетители.