

1 задание

В этом задании вам предстоит провести A/B тест на процессе продажных обзвонov. Алгоритм решения задачи следующий.

Описание данных

Процесс продажи устроен следующим образом:

1. создаётся задание на звонок человеку;
2. оператор берёт задание и пытается дозвониться до человека;
3. если не дозванивается, мы несём некоторые затраты на время оператора и поддержку инфраструктуры;
4. если дозванивается, пытается продать наш продукт;
5. если продал, мы имеем некоторый заработок (PV) и повышенные расходы (в том числе на вознаграждение оператора).

Описание колонок в исторических данных.

- ID - номер задания на звонок
- Флаг дозвоноа - 1 если в рамках задания мы дозвонились человеку, иначе 0
- Флаг продажи - 1 если в рамках задания мы продали наш продукт человеку, иначе 0
- Расходы - сумма затрат на задание
- PV - 0 если мы не продали наш продукт, иначе = PV проданного продукта
- NPV = PV - Расходы