Добавить оплату для бизнеса как точку входа В2В в блок способов оплаты

Содержание

- Содержание
- 0. Рабочая группа
- 1. Краткое резюме по проекту
- 2. Полезные ссылки
- 3. Ключевая информация о ходе реализации проекта
- 4. Результаты UX-исследований
- 5. Шаги пользовательского сценария и
 - функциональные требования
- 6. Разметка событиями аналитики
- 7. Техническая реализация
- 8. Критерии приемки
- 9. Тестирование
- 10. А/В-тестирование
- 11. Изменения после запуска

0. Рабочая группа

Состав команды

Кто	Роль	
Неизвестный пользователь (khanamov. mk)	Product owner	
Неизвестный пользователь (suslikov.is)	Дизайнер	
Тихомиров Алексей Сергеевич	Team Lead	
Бутерус Даниэль Вадимович	Разработчик мобильных приложений react native	
Печерский Дмитрий Викторович	QA Mobile	

Не забываем указывать пользователей, к которым необходимо обратиться за консультацией /проинформировать о запуске

1. Краткое резюме по проекту



🚺 Добавляем способ оплаты "по счету/корп картой" для б2с клиентов в апп, по тапу на данный способ оплаты запускаем флоу добавления компании, по результату возвращаем на чекаут с добавленной компанией и выбранным сценарием "для компании" (тогда и корп способы оплаты появятся)

1.1 Проблема

При оформлении заказа 62с клиент (без добавленной организации) не может выбрать способ оплаты для бизнеса или добавить организацию.

1.2 Гипотеза

Если мы дадим возможность пользователю добавить организацию на чекауте, то вырастим конверсию из 62с пользователя в 626 на х%, что принесет нам + около У лидов ежемесячно

1.3 Решение

Добавление точки входа с оплатой по счету для физлиц

- новый тип оплаты "оплатить от юрлица"
- открывает модалку с добавлением организации

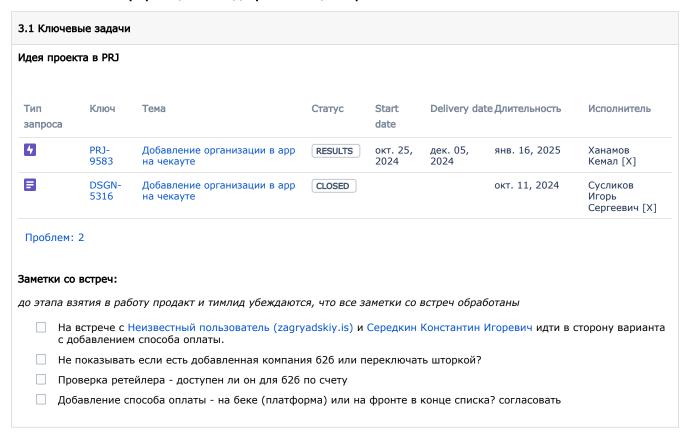
1.4 Результаты проекта

2. Полезные ссылки

① Этот пункт заполняет продакт-менеджер

Связанные документы	Дизайн в Figma
-	

3. Ключевая информация о ходе реализации проекта



4. Результаты UX-исследований

5. Шаги пользовательского сценария и функциональные требования



6. Разметка событиями аналитики

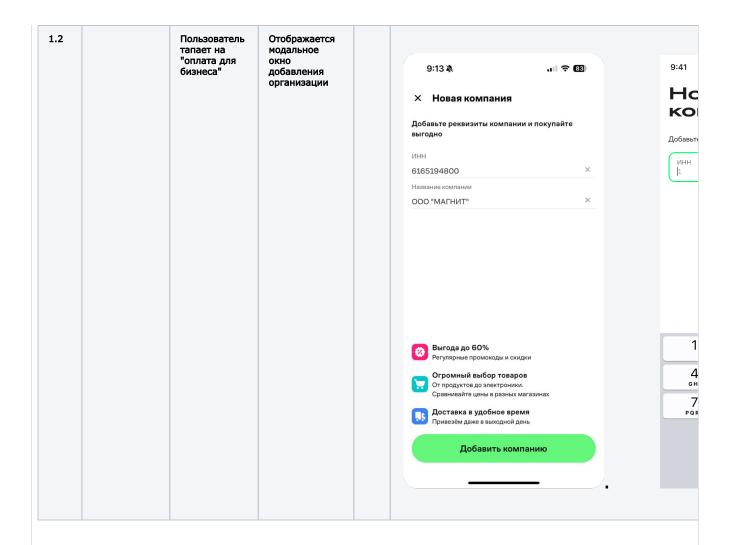
Новых событий не требуется, если тест будет успешным, то добавим нужные сорсы в отдельной задаче

6.1 События аналитики

Название	Триггер	Параметр	Тип Параметра	Комментарий

Детальное описание сценария

№ шага	Предусловия	Когда	Что происходит	API	Скриншот экрана указывается информационно, актуальные макеты смотреть в в
1.1	У пользователя нет добавленной компании в профиле	Пользователь открывает способы оплаты	Пользователю отображается тип оплаты "оплата по счету или корп картой"		Сборка заказа Если товар закончитск? Позвонить мне. Подобрать заме*
					Контакты получателя +7 (900) 578 09 09 · elena@gmail.com Способ оплаты МИР ВВО ВВО ВВО ВВО ВВО ВВО ВВО ВВО ВВО ВВ
					"4456 "3387 Картой SberPey "49.73мм От 2 000 до 30 000 Р Курмеру по ОР



1.3		Пользователь успешно добавляет организацию	Сценарий переключается на 626 - на добавленную пользователем организацию Отображается тост с информацией о переключении	12:30 ■ Вы добавили организацию Заказ будет оформлен на организацию ООО «Простоквашино». Контакты получателя +7 (900) 578 09 09 · elena@gmail.com Способ оплаты Корпоративной картой По счёту для бизнеса Бонусы Списать 450 Описать
		Пользователь закрывает окно добавления организации без добавления организации	у пользователя остается выбранный способ оплаты, выбранный "оплата по счету или корп картой", в нижней части экрана кнопка добавления организации вместо оформления заказа	
2	у пользователя есть добавленная компания в профиле	Пользователь открывает способы оплаты	Не показываем новый способ оплаты "оплата по счету или корп картой"	

7. Техническая реализация

- Делаем только для нового чекаута и новых пеймент тулов
- На бэкэнде под АБ тестом убираем проверку на наличие компании у пользователя для способа оплаты "по счету для бизнеса" (будет приходить для В2С)
- "по счету для бизнеса" не должен приходить для RTE, SPG

- "по счету для бизнеса" должен приходить только если он доступен для магазина
- Реализация будет такая же как у флоу добавления новой карты на чекауте
- После добавление компании способы оплаты должны рефетчнуться, чекаут обновиться, "По счету для бизнеса" будет выбран
- Также нужно разобраться с 422, тред https://mattermost.sbermarket.tech/sbermarket/pl/5bmdkztmsf8yje4b7twxgen6se

События аналитики нужны будут



Этот пункт заполняет тимлид/разработчик

8. Критерии приемки

Критерии приемки

1. -

9. Тестирование



Этот пункт заполняет QA инженер

9.1 Чек-лист

Чек-лист в TestIT

9.2 Тестовое окружение

При необходимости дополнить техническую документацию

9.3 Тестовые данные

При необходимости добавить новые данные

10. А/В-тестирование

10.1 Описание групп А/В теста

Запускаем стандартным А/Б тестом

Ab - https://paas-content-growth-ab-platform-front.sbmt.io/ab/7bb41639-bb87-4470-8884-24bdc7de2f32

Было (контрольная группа, а)	Станет (тестовая группа, b)
B2C пользователь не видит в списке способов оплаты "оплата для бизнеса"	B2C пользователь видит в списке способов оплаты "оплата для бизнеса", при нажатии может добавить организацию и оформить заказ как 626 клиент

10.2 Длительность теста и МDE



Этот пункт заполняет аналитик

Длительность: 4 недели

Пересечения: -Трафик: весь Back-end тест: -

Фильтрующее событие: -

Контрольная метрика: конверсия из чекаута в добавление организации 626

Добавить метрики при заведении теста: ручной подсчёт Срезы (добавить при заведении теста): -

Метрика	Платформа	MDE
Рост конверсии из чекаута в доставленный 626 заказ	арр	2.7%
Рост конверсии в добавление организации	арр	2.1%
GMV B2B	арр	3.1%

Ноутбук с подсчётом MDE - Kemal MDE.ipynb

10.3 Параметры А/В теста

- стейдж прод

Название теста	Метка	Группа	Описание	Параметры	Примечание

10.4 Метрики для анализа теста

Критерии успеха:

- Рост конверсии в добавление организации (с учетом каннибализации других точек добавления)
- Рост конверсии из чекаута в доставленный 626 заказ (gmv b2b)
- Нет падения ключевых метрик чекаута (обсудить с командой чекаута)

10.6 Анализ результатов теста

Платформа	Объем тестовой группы	Объем контрольной группы

Метрика	Тестовая группа	Контрольная группа	Изменение (%)	Комментарий
GMV пользователя по всем заказам				
Gross Profit по всем заказам				
Среднее кол-во оформленных заказов за период теста (частотность)				
Конверсия из заказа в повторный заказ (user)				
Конверсия из заказа в повторный заход (user)				
Повторный заказ в течение 14 дней				
Средний чек (AOV)				
Contact Rate общий				
Доля заказов с дозаказом				
Доля отмененных заказов				

10.7 Выводы



Этот пункт заполняет аналитик

11.0 Изменения после релиза

11. Изменения после запуска



① Этот пункт заполняет продакт. Если изменения незначительные (тексты/картинки) – актуализируем в текущей документации. Если изменения касаются определенной версии приложения – описываем в этом блоке. Если изменения значительные - заводим отдельную документацию, в этом блоке прикрепляем ссылку