

[APP] Карта вместо полки быстрее чем ждть курьера

0. Рабочая группа

Кто	Роль
Неизвестный пользователь (pyatkov.vo)	Product owner
Неизвестный пользователь (zhukov.es)	Дизайнер
Неизвестный пользователь (istomin.ns)	Аналитик
	Разработчик web
Неизвестный пользователь (rybachek.da)	Разработчик мобильного приложения
-	QA Backend
Неизвестный пользователь (zhdanova.is)	QA Mobile
Неизвестный пользователь (rybachek.da)	Ответственный разработчик

1. Описание

 **PRJ-5122** - [Pick up] Карта вместо полки быстрее чем ждть курьера ADOPTION

Карта может стать эффективной заменой полки

Основная гипотеза, что на текущем этапе воронка и сквозная конверсия останется прежней. А дальнейшее развитие карты позволит увеличить воронку

След шаг развитие карты на базе сервиса самовывоза для увеличения сквозной воронки без доп нагрузок на сервисы и главную.

Оценка инициативы:

По поводу "Карта вместо списка" и "Доп точка перехода в карту алкоголь" был тест у аптек

Из выжных результатов конверсия в выбор ритейлера на карте +16%, но сквозную не прокрасило, поэтому берем МДЕ +1% сквозной = 495*0.01 млн в месяц или же 59.4 в год

А/Б тест будет проводится с учетом нагрузки на сервис отображения ритейлеров

Отдельно нужно учесть будущее отображение ресторанов/кафе (RTE)

User story:

1.2 Дизайн

Макет


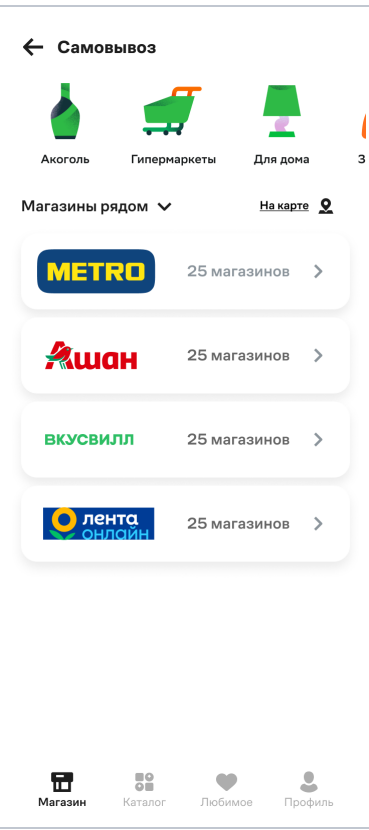
1.2. Шаги сценария

Делаем под А/В

Меняем полку Быстрее чем ждть курьера на Забрать самовывозом

№ шага	Когда	Что происходит	Дизайн	Комментарий
--------	-------	----------------	--------	-------------

1.	Пользователь на главной	На полке быстрее чем ждать курьера отображаем вместо ритейлеров - баннер с переходом в карту самовывоза	<div><div><div><div><div>12:30</div><div>ул. Серпуховская, 21</div><div>1290</div><div></div></div><div><div><div>Аптеки</div><div>Самовывоз</div><div>Все 15</div></div><div>Косметика</div></div></div><div><div>Магазины</div><div><div><div>METRO</div><div>сегодня с 12:00 от 1 500 Р</div></div><div><div>Ашан</div><div>сегодня с 12:00 от 1 500 Р</div></div><div><div>Окей</div><div>сегодня с 12:00 от 1 500 Р</div></div></div></div><div><div>Рестораны</div><div><div><div><div><div></div><div>Много Лосося</div><div>20–30 мин</div><div>Доставка от 359 Р</div></div><div>4,8</div><div>Burger King</div><div>20–30</div></div></div></div></div><div><div>Быстрее, чем ждать курьера</div><div><div><div>Ашан</div><div>Магнит: Би</div><div>METRO</div><div>SPAR</div><div>36.6</div></div></div></div><div><div>Главная</div><div>Каталог</div><div>Корзина</div><div>Любимые</div><div>Профиль</div></div></div><div><div><div>НАСЛАДИСЬ ЛЮБИМЫМ ВКУСОМ</div><div>Промо</div></div><div><div>Быстрая доставка</div><div><div><div>ВКУСВИЛЛ</div><div>20–30 мин</div><div>от 1 500 Р</div></div><div><div>БЕТХОВЕН</div><div>20–30 мин</div><div>от 1 500 Р</div></div></div></div><div><div>Заказать самовывозом</div><div><div>Выбрать на карте</div></div></div><div><div>Подобрали для вас</div><div><div><div><div>4,4</div><div>25% 10% OFF</div><div>Фен Royal Wellfort RK-126</div><div>799,00 Р</div><div>1 шт</div><div>Купить</div></div></div><div><div>10% OFF</div><div>Набор для лица Fito Bomb Supe...</div><div>292,00 Р</div><div>1 шт</div><div>1 шт</div></div><div><div>5,0</div><div>Маска для лица Nivea Organic...</div><div>99,00 Р</div><div>1 шт</div><div>Купить</div></div></div><div><div>METRO</div><div>ВкусВилл</div><div>Перекр...</div></div></div></div></div>
----	-------------------------	---	---

2.	При нажатии на баннер	переводи на карту самовывоза без выбранных фильтров	
3	При тапе на Заказать самовывозом	Как и сейчас пользователь переходит в джобу Самовывоза	

2. Эпики Jira

 Этот пункт заполняют разработчики

Удалите столбец, если по какой-то из платформ не требуется доработка

ios	Android	Backend	Web
Эпик			

3. Аналитика

3.1 События

Pickup Map Loaded добавить source из полки на гл-гл (main_page_pickup_shelf)

добавить 2 clicksource (pickup_map, retailer_card) в событие Shop Selection Page Shelf Clicked

добавить событие Shop Selection Page Shelf Clicked при клике на карточку ритейлера в полке самовывоза

3.2 Общая информация и МДЕ

тикет АБ: ☒ DATA-37653 - Карта вместо полки быстрее чем ждать курьера IN PROGRESS

платформа	метка АБ (заполняет разработчик или аналитик)	ссылка на технический АБ (заполняет разработчик)	ссылка на продуктовый АБ	группы и параметры	планируемая длительность	дата старта экспа	результат (красный /зеленый /серый)	дата раскатки на всех и группа раскатки	дата удаления функционала из кода
ios android	pickup_map_ins tead_shelf	тех аб ПРОД: https://paas-content-growth-ab-platform-front.sbmt.io/ab/beaa2b54-f30a-40f2-afd7-91f3cc2189c3 тех аб стейдж: https://paas-content-growth-ab-platform-front.gw-stage.sbmt.io/ab/34e32b40-93ea-4277-8cd7-d9aa742d5981	https://paas-content-growth-ab-platform-front.sbmt.io/ab/278b7ef5-5d81-4b78-8132-d8df94c300da	Параметр - feature_stat e. Группы: <ul style="list-style-type: none">test<ul style="list-style-type: none">feature_stat e = 1control<ul style="list-style-type: none">feature_stat e = 0	5 недель	24.09			

МДЕ (метрика Сквозная в заказ с полки) :

3 недель: Целевая метрика - ord_flg MDE равно 3.89%

4 недель: Целевая метрика - ord_flg MDE равно 3.38%

5 недель: Целевая метрика - ord_flg MDE равно 3.04%

6 недель: Целевая метрика - ord_flg MDE равно 2.79%

ноутбук: Подсчет MDE для Карты вместо полки.ipynb

Высокий МДЕ из-за того что в тест группе 33% макс из-за функционала полки. Держим подольше

3.3 Метрики



тип	название метрики	из события	в событие
-----	------------------	------------	-----------

основная	Конверсия из полки самовывоза в заказ	Shop Selection Page Shelf Clicked	
контр	Отмены, Конверсия из полки в выбор магазина		
прокси	Конверсия из карты в заказ	Pickup Map Loaded	
доп	Конверсия с гл-гл в полку самовывоза		

3.4 Подведение итогов

Результаты по метрикам для total среза, прокрасы в срезах повторяют прокрасы в тотале.

Результаты в табло - [ссылка](#)

Результаты в авторасчете - [\[PickUP APP\] Карта вместо полки быстрее чем ждать курьера](#)

Метрика	Способ расчета	Тест	Контроль	Разница в %	Комментарий
Бизнес метрики					
Конверсия из захода в оформление заказа (user) (Тип доставки — самовывоз)	авторасчет				все бизнес метрики самовывоза серые на всех платформах и в totale
GMV пользователя по всем его заказам (Тип доставки — самовывоз)					
другие бизнес метрики самовывоза					
Продуктовые метрики					
Конверсия в выбор ритейлера самовывоза из захода (user)	авторасчет	5,4%	7.9%	-31%	в totale конверсия в выбор ритейлера самовывоза снизилась
Конверсия из таба самовывоза в выбор магазина самовывоза с карты (user)		2,27%	1.4%	+65%	при этом конверсия в выбор ритейлера с карты выросла, что ожидаемо тк мы добавили доп точку входа в карты на ГГ
Конверсия с главной главной в клик по полке самовывоза (с учетом клика на карту/стрелочку в тестовой группе)	ручной, ноут Никиты	2.73 %	9.41 %	-70.9 %	при этом на Главной Главной карты привлекли сильно меньше внимания, чем полка - > конверсия в клик значительно снизилась Считать же отдельно конверсию из полки в клик по ней нет смысла тк ее по факту не было в тестовой группе
Конверсия из выбора ритейлера самовывоза в заказ в самовывозе		6.54 %	4.16 %	+ 57.1 %	тоже ожидаемый прирост: до самовывоза в начале воронки дошло меньше юзеров, но дошли более мотивированные к заказу
Конверсия из открытия карты самовывоза в выбор магазина самовывоза с карты (user)	ручной, ноут Никиты	37.69 %	47.17 %	- 21 %	тоже достаточно ожидаемо: мы расширили воронку в картах, куда попали пользователи, для которых этот инструмент может быть новым конверсия в выбор ритейлера с карты просела
Доля заказов самовывоза относительно всех заказов					серая, без изменений
Доля отмененных заказов самовывоза					серая, без изменений

3.5 Вывод и рекомендации

По результатам видим, что **Конверсия в выбор ритейлера самовывоза из захода в totale снизилась (-31%)**, т.к. пользователи стали сильно реже кликать на карту на месте полки на ГГ (-71%). При этом данное падение не сказалось на сквозной Конверсии в оформление заказа самовывозом и другие метрики самовывоза, которые остались серыми. Также данное изменение никак не повлияло на другие бизнес метрики самовывоза. Видимо по той причине, что данная точка входа в целом не очень популярна и юзеры нашли другие (это нужно проверить)

Все зеленые прокрасы (например, Конверсия из выбора ритейлера самовывоза в заказ в самовывозе) обусловлены тем, что до начала флору в самовывозе дошло сильно меньше юзеров и дошли более мотивированные, так скажем. При этом мы все еще помним, как сильно мы порезали воронку самовывоза в самом ее начале из-за добавления карты вместо полки.


Итого: мы порезали верх воронки т.к. в карты кликают реже, чем в полку. Это не привело к стат значимым изменениям метрик самовывоза.

Возможно пользователям было не совсем прозрачно, что именно их ждет внутри этой карты тк конверсия в клик оказалась низкой (2.7%), а сама плашка карты была достаточно неинформативной по дизайну на превью и привлекала их сильно меньше, чем иконки ритейлеров.

Учитывая текущие проблемы с картами тест НЕ катим.

Все доп исследования по данному экспу оставляем на будущее.

4. Тестирование

 Этот пункт заполняет QA инженер

5. Подготовка к внедрению

 Этот пункт заполняют мобильные разработчики.

6. Внедрение

Стартовать АБ придется не 50/50 из за ограничения нагрузки на ручку stores/for_map, а с чего-то типа 5/95 и увеличивать до 20 /80 (30/70 максимум). Сроки АБ предлагаю рассчитывать исходя из пессимистичного прогноза 10/90 или 15/85 [Неизвестный пользователь \(istomin.ns\)](#)


7. Соглашения

8. Action items

- ☐
- ☒ Можем рассчитывать на 4 позицию Юсупов Линар Равильевич через обсуждение в тред с эдсами
- ☒ Рассчитать аналитически воронку с учетом ограничения снизу и поткоа сверху
- ☒ прикинуть аппроксимацию кликов по полкам через дашик
 - ☐ Итого катить на существующей ручке можно но по-немногу (начинать с 5% в тестовой и до 20%)
- ☐ Доработать раздел "аналитика" [Неизвестный пользователь \(istomin.ns\)](#)
 - ☐ Мы отслеживаем переход на карту, но непонятно с главной или нет

Приложение

Полезные ссылки

 Здесь можно добавить ссылки на связанные с задачей страницы. Например, описание фичи со стороны бэкэнда или продуктов