

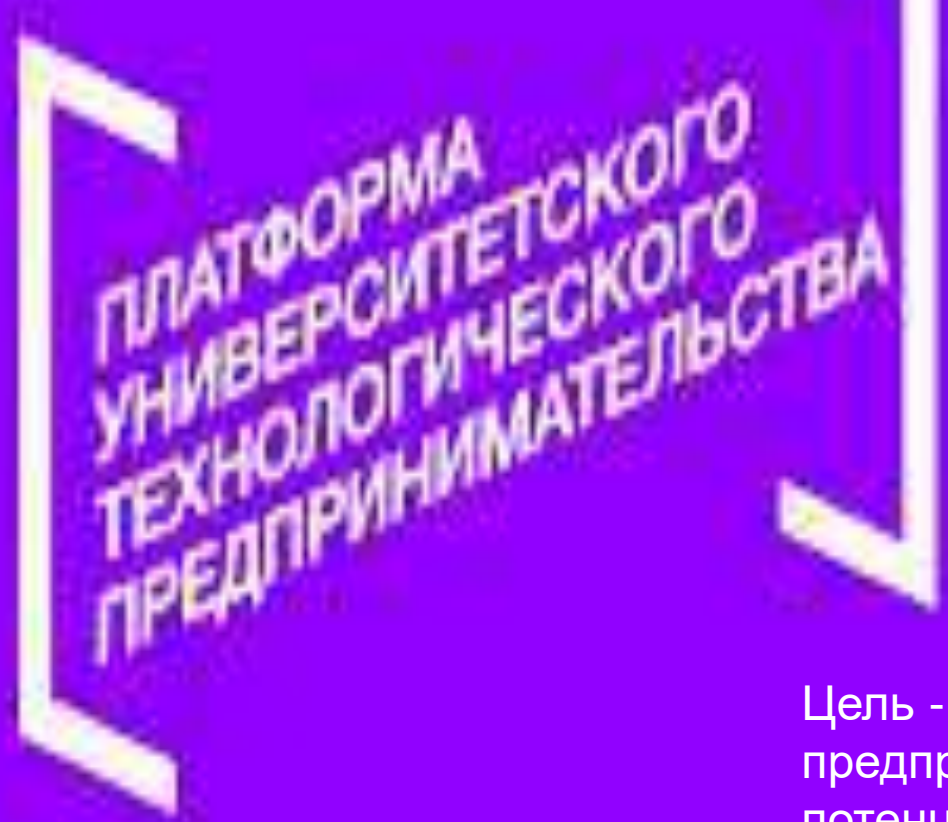


**Федеральный проект «Платформа
университетского технологического
предпринимательства» государственной
программы Российской Федерации
«Научно-технологическое развитие
Российской Федерации» (29 марта 2019 года
№377)**

<https://univertechpred.ru/>



комплекс мероприятий по включению представителей университетского сообщества в предпринимательскую деятельность в рамках достижения национальных целей развития РФ до 2030 года



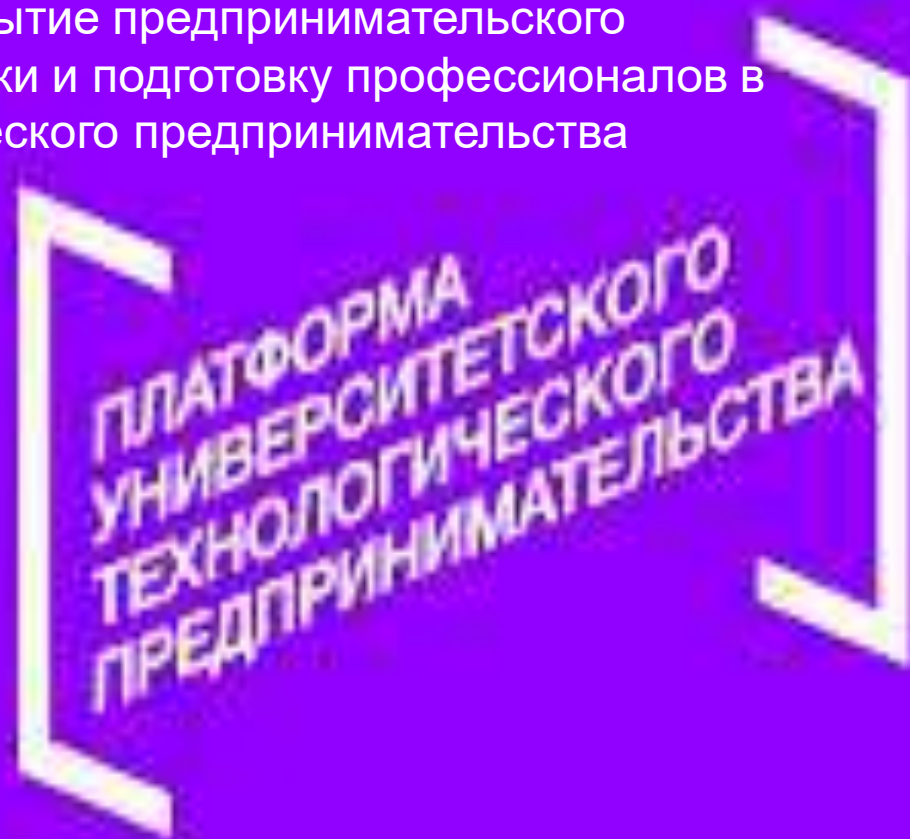
МИНОБРНАУКИ
РОССИИ

Цель - повысить предпринимательский потенциал страны, а также обеспечить участие образовательных организаций высшего образования в социально-экономическом развитии субъектов РФ

Ветрова Елена Николаевна, профессор СПбГЭУ,
vetrovael3@yandex.ru



Направлен на раскрытие предпринимательского
потенциала молодежи и подготовку профессионалов в
области технологического предпринимательства

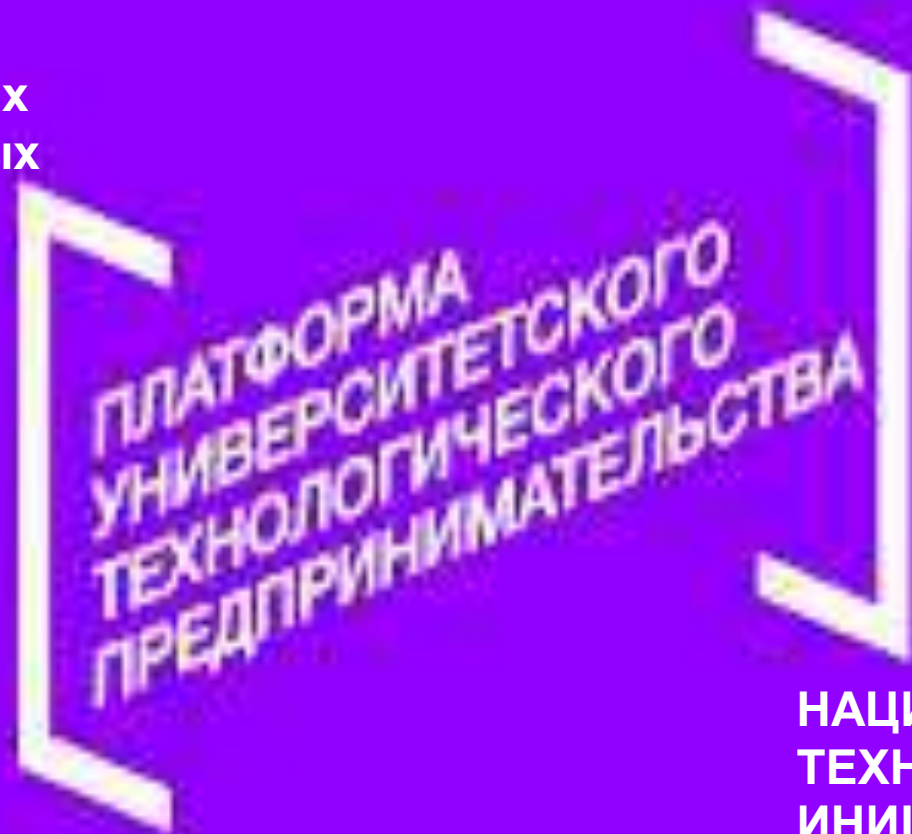


МИНОБРНАУКИ
РОССИИ

Фонд
инфраструктурных
и образовательных
программ ФИОП

Московский
физико-
технический
институт МФТИ

Фонд содействия
инновациям ФСИ
<https://www.fasie.ru/>



НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



МИНОБРНАУКИ
РОССИИ

Фонд «Сколково»



Технологический предприниматель:

Превращает результаты научных исследований в продукты и бизнесы.

Идёт на риск и привлекает инвестиции в исследования и разработки.

Ставит задачи перед инженерами и формирует требования к их подготовке.

Ты знаешь, что многие успешные компании были созданы, когда их основатели ещё были студентами?



Давид Ян

Павел Дуров

Андрей Хусид

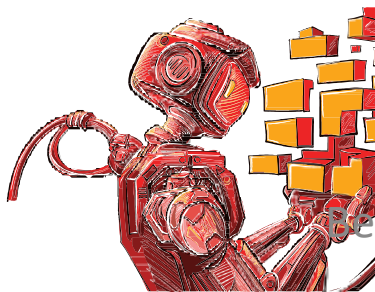
ABBYU



miro

**БЫТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ – ЭТО:**

- Нести ответственность за свое развитие
- Участвовать в значимом процессе
- Менять мир



UniverTechPred.ru



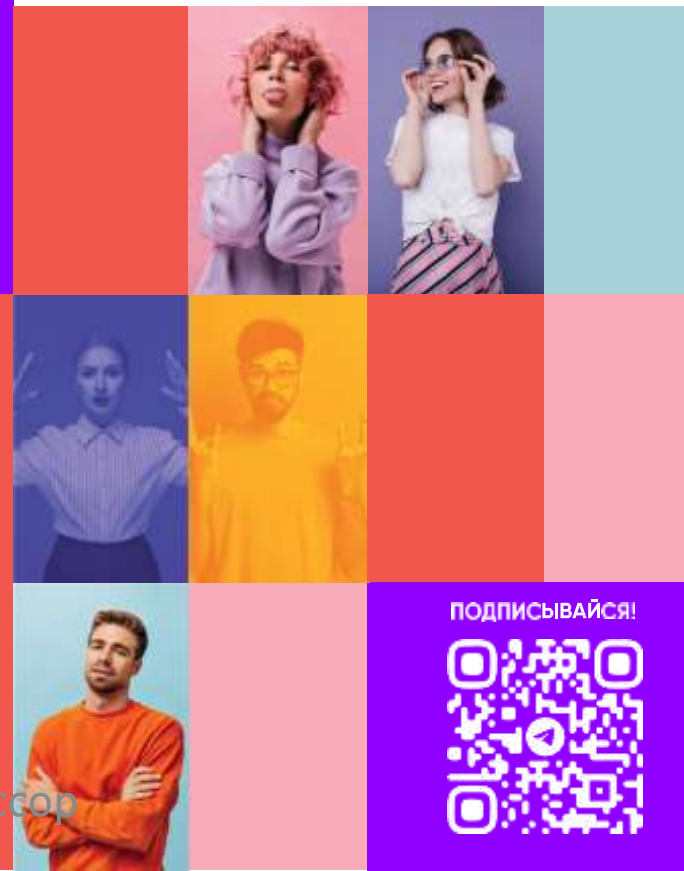
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ДЕЛАТЬ ВМЕСТЕ НОВОЕ



**Платформа
университетского
технологического
предпринимательства**



ПОДПИСЫВАЙСЯ!



Ветрова Елена Николаевна, профессор
СПбГЭУ: vetrovael3@vandex.ru

ТРЕНИНГИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

оператор – МФТИ



ПРИМЕРЬ НА СЕБЯ РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
И В ФОРМАТЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ ОЦЕНИ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ.



АКСЕЛЕРАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ

оператор – Платформа НТИ

1. Дают ускорение твоему проекту
2. Обучают, дают наставника, помогают понять, что и как делать, чтобы построить бизнес и компанию
3. Готовят тебя к питч-сессии для презентации проекта возможным партнерам, заказчикам, инвесторам



УЧАСТВУЙ В
АКСЕЛЕРАТОРАХ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ТОЧКИ КИПЕНИЯ

оператор – Платформа НТИ

ПОМОГАЮТ КОМАНДАМ ЗАПУСКАТЬ И МАСШТАБИРОВАТЬ ПРОЕКТЫ

СПОСОБСТВУЮТ ОБРАЗОВАНИЮ И КАРЬЕРНОМУ РОСТУ УЧАСТНИКОВ

ЗДЕСЬ ТЫ НАЙДЕШЬ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ И
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ПРО ВСЕ МЕРОПРИЯТИЯ
ПЛАТФОРМЫ



УНИВЕРСИТЕТСКИЕ СТАРТАП-СТУДИИ

оператор – ФИОП

Быстрая проверка большого количества
бизнес-гипотез. На основе проверенных гипотез
массово запускаются новые стартапы.

Участвуй в запуске и развитии стартапов и
пробуй себя в качестве технологического
предпринимателя в безопасных условиях,
с финансовой поддержкой.



УЗНАЙ ПОДРОБНЕЕ!



ГРАНТОВЫЙ КОНКУРС «СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП»

оператор – ФСИГ

Грантовая поддержка
стартап-проектов
студентов



О КОНКУРСЕ

1 000 000 Р

на развитие своего проекта

Конкурсные тематики:

- цифровые технологии
- медицина и технологии
здоровьесбережения
- новые материалы
и химические технологии
- новые приборы
и производственные технологии
- биотехнологии
- ресурсосберегающая
энергетика
- креативные индустрии

В 2023 году каждый из 1500 победителей получит **1 миллион рублей**
на создание компании и реализацию своего инновационного проекта
в течение следующих 12 месяцев.

Грантовая поддержка покрывает расходы на:

регистрацию
юридического
лица

регистрацию прав
на интеллектуальную
собственность

закупку/аренду
оборудования,
материалов,
комплектующих,
ПО

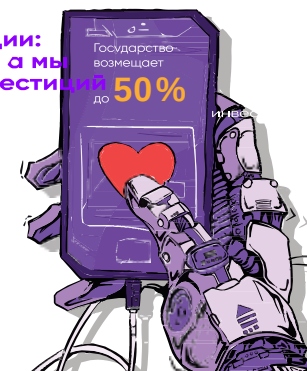
зарплату
привлеченным
специалистам

ПРОГРАММА ВОЗМЕЩЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРАМ (БИЗНЕС-АНГЕЛАМ)

оператор – Фонд «Сколково»

Кешбэк на инвестиции:
приведи инвестора, а мы
вернем ему **50%** инвестиции

ЗДЕСЬ ВСЕ О КЕШБЭКЕ



20 млн руб.

Максимальная сумма возмещения
одному инвестору за инвестиции
в один стартап.

Инвестиции должны составлять
не менее **0,5 млн руб.**, из которых
по программе вернется до **50%**
в пределах НДС(Н), уплаченного
за предшествующие 3 года.

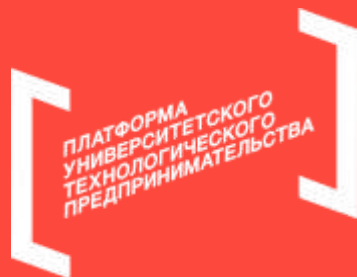
Объект инвестирования –
университетский стартап.

ВКЛЮЧАЙСЯ!
ВКЛЮЧАЙСЯ!





МИНОБРНАУКИ
РОССИИ



ИНСТРУМЕНТЫ ПЛАТФОРМЫ

ПЛАТФОРМА УНИВЕРСИТЕТСКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Ветрова Елена Николаевна, профессор
СПбГЭУ, vetrovael3@vandex.ru

ТРЕНИНГИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

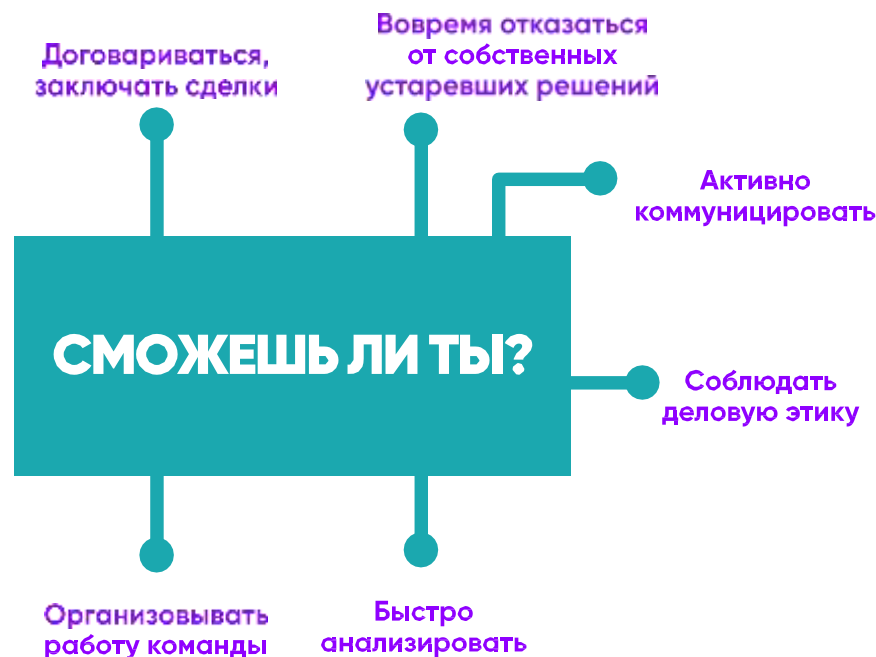
оператор – МФТИ

В настоящий момент тренинги прошли уже более 36 тысяч человек.

За 2023 год тренинги предпринимательских компетенций пройдут 80 тысяч студентов по всей России.



ПРИМЕРЬ НА СЕБЯ РОЛЬ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
И В ФОРМАТЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ
ОЦЕНИ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ.



ЗАРЕГИСТРИРУЙСЯ
НА ТРЕНИНГ!



[АКСЕЛЕРАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ

оператор – Платформа НТИ

В 2022 году проведена 151 акселерационная программа, в которой приняли участие более 81 тысячи обучающихся.

В 2023 году запущены еще 150 акселерационных программ, в которых принимает участие порядка 45 тысяч человек.

1. Дают ускорение твоему проекту
2. Обучают, дают наставника, помогают понять, что и как делать, чтобы построить бизнес и компанию
3. Готовят тебя к питч-сессии для презентации проекта возможным партнерам, заказчикам, инвесторам



**УЧАСТВУЙ В
АКСЕЛЕРАТОРАХ**

[ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ТОЧКИ КИПЕНИЯ

оператор – Платформа НТИ

В 2022 году Предпринимательские точки кипения были развернуты в 60 вузах из 42 российских регионов.

ПОМОГАЮТ КОМАНДАМ ЗАПУСКАТЬ И МАСШТАБИРОВАТЬ ПРОЕКТЫ

СПОСОБСТВУЮТ ОБРАЗОВАНИЮ И КАРЬЕРНОМУ РОСТУ УЧАСТНИКОВ

ЗДЕСЬ ТЫ НАЙДЕШЬ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ И
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ПРО ВСЕ МЕРОПРИЯТИЯ
ПЛАТФОРМЫ



ГРАНТОВЫЙ КОНКУРС «СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП»

оператор – ФСИ

Грантовая поддержка стартап-проектов студентов

В 2022 году финансовую поддержку получила тысяча участников. В текущем 2023 году планируется поддержать 1,5 тысячи участников.

Конкурсные тематики:

- цифровые технологии
- медицина и технологии здоровьесбережения
- новые материалы и химические технологии
- новые приборы и производственные технологии
- биотехнологии
- ресурсосберегающая энергетика
- креативные индустрии

1 000 000₽

на развитие своего проекта

Грант
«Студенческий стартап»



О КОНКУРСЕ

Грантовая поддержка покрывает расходы на:

регистрацию
юридического
лица

регистрацию прав
на интеллектуальную
собственность

закупку/аренду
оборудования,
материалов,
комплектующих,
ПО

зарплату
привлеченным
специалистам

[УНИВЕРСИТЕТСКИЕ СТАРТАП-СТУДИИ

оператор - ФИОП

В 2022 году было открыто 19 университетских стартап-студий.

Быстрая проверка большого количества бизнес-гипотез. На основе проверенных гипотез массово запускаются новые стартапы.

Участвуй в запуске и развитии стартапов и попробуй себя в качестве технологического предпринимателя в безопасных условиях, с финансовой поддержкой.



УЗНАЙ ПОДРОБНЕЕ!



ПРОГРАММА ВОЗМЕЩЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРАМ (БИЗНЕС-АНГЕЛАМ)

оператор – Фонд «Сколково»

Кешбэк на инвестиции:
приведи инвестора, а мы вернем ему 50% инвестиций

ЗДЕСЬ ВСЕ
О КЕШБЭКЕ

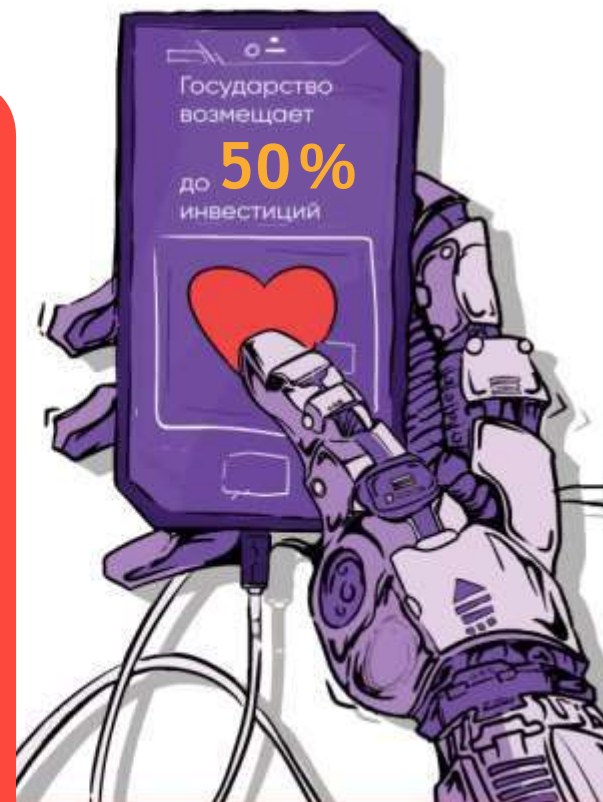


20 млн руб.

Максимальная сумма возмещения
одному инвестору за инвестиции
в один стартап.

Объект инвестирования – университетский стартап.

Инвестиции должны составлять **не менее 0,5 млн руб.**,
из которых по программе вернется до **50%**,
в пределах НДФЛ, уплаченного
за предшествующие 3 года.



КОМПАНИИ ПО ИНВЕСТИРОВАНИЮ В МАЛЫЙ БИЗНЕС – КИМБ

оператор – ФИОП

КИМБ

новый инструмент финансовой поддержки университетских стартапов, призванный помочь стартапам пройти "долину смерти" - успешно преодолеть риск застревания на TRL 4 - TRL 6 - и перейти к стадии масштабирования продукта.

КИМБ предоставляют конвертируемые займы университетским технологическим стартапам – «умный капитал» профессиональных инвесторов поздних стадий, которые не просто дают деньги, но и вкладывают свои бизнескомпетенции.





ДЕЛАТЬ
ВМЕСТЕ
НОВОЕ



UniverTechPred.ru
ВКЛЮЧАЙСЯ

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТНЫХ КОМАНД И СТУДЕНЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ «ЛИГАГРАД»

<https://pt.2035.university/accelerator/309>



в рамках реализации федерального проекта «Платформа
университетского технологического предпринимательства»
государственной программы Российской Федерации
«Научно-технологическое развитие Российской Федерации»

<https://unecon.ru/akseleraczionnaya-programma/>





ПАРАМЕТРЫ ПРОГРАММЫ



- **СРОКИ:**
 - ✓ подача заявок до 30 сентября по ссылке <https://pt.2035.university/accelerator/309>,
 - ✓ работа над проектами – октябрь – ноябрь,
 - ✓ защита проектов до 10 декабря 2023
- **НАПРАВЛЕНИЯ НТИ: ТЕХНЕТ, ЭДУНЕТ, ХЭЛСНЕТ**
- **ПАРТНЕРЫ** – УНИВЕРСИТЕТЫ – Ковровская Государственная технологическая академия им. Дегтярева, Северный Арктический Федеральный Университет, Российский университет дружбы народов, Дальневосточный федеральный университет и др.
- **ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ и БИЗНЕС ПАРТНЕРЫ:** более 10 организаций по направлениям НТИ, в том числе научные и промышленные организации, представители малого и среднего бизнеса, институты развития





Индустриальные партнеры



ПАРТНЕРЫ



Бизнес-партнеры



DucTex



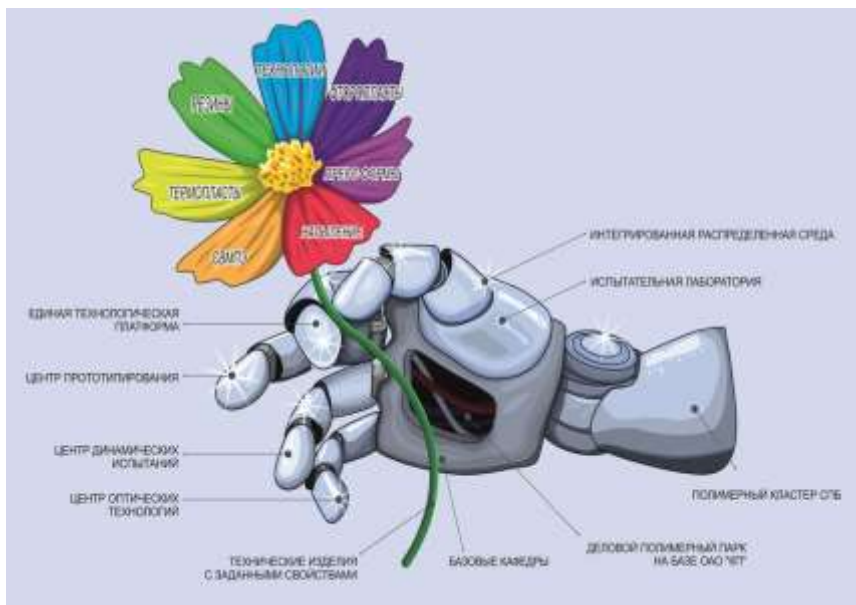
**Партнеры –
университеты
научные
организации**



**Российский университет
дружбы народов**
RUDN University



Ветрова Елена Николаевна, профессор СПбГЭУ,
vetrovael3@yandex.ru





ПАРАМЕТРЫ ПРОГРАММЫ

- **ЭКСПЕРТЫ:** 19 экспертов с опытом проектной деятельности и участия в акселерационных программах, аккредитованные на Платформе НТИ, в т.ч. профессорско-преподавательский состав СПбГЭУ и вузов партнеров, представители индустриальных и бизнес-партнеров Программы
- **ТРЕКЕРЫ:** 14 трекеров, в т.ч. сертифицированные, профессорско-преподавательский состав СПбГЭУ и вузов партнеров, индустриальных и бизнес-партнеров Программы
- <https://pt.2035.university/accelerator/309>





ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

500+

участников

70+

проектов

31+

мероприятий



Современная ситуация

600+

участников

100+

проектов

5+

мероприяти
й



Ближайшие мероприятия (октябрь):

19 октября 2023 12.30 Интерактивная лекция на тему:
Технологический суверенитет Российской Федерации -
приоритетные векторы развития»



20 октября 2023 10.50 Интерактивная лекция на тему:
Технологический суверенитет Российской Федерации -
приоритетные векторы развития» Московский, 103. ауд. 401 3)



20 октября 2023 12.40 Форсайт-сессия на тему: Составление
портрета своего потребителя, разработка воронки продаж и
метрик конверсии, медиаплан» Московский, 103. ауд. 401 (3)





Ближайшие мероприятия (октябрь):

25 октября 2023 12.30 Обучающие лекции на тему: Ресурсное обеспечение стартапов в кризисной экономике



30 октября 2023 15.00 Нейро-тестирование на тему: Командная работа и лидерство. Марата, 27, ауд. 518





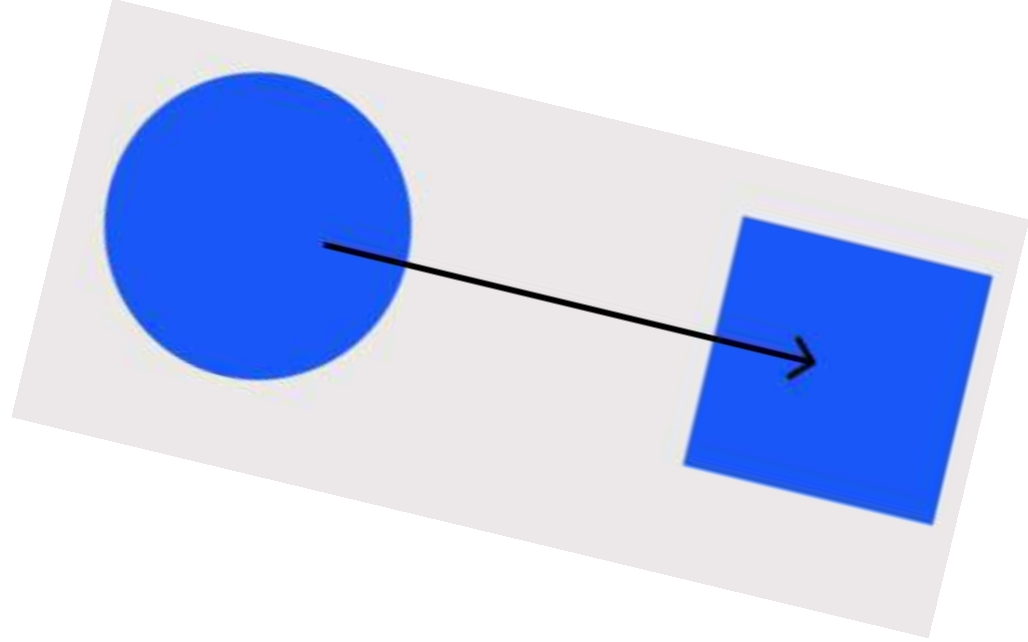
Спасибо за внимание!

Ветрова Елена Николаевна, профессор СПбГЭУ,
vetrovael3@yandex.ru

HAIDI-циклы в стартапах

Пламя свечи, как маяк в
темноте - всегда укажет
путь





Любую задачу
можно решить разными
способами, но выбрать важно
один, самый эффективный

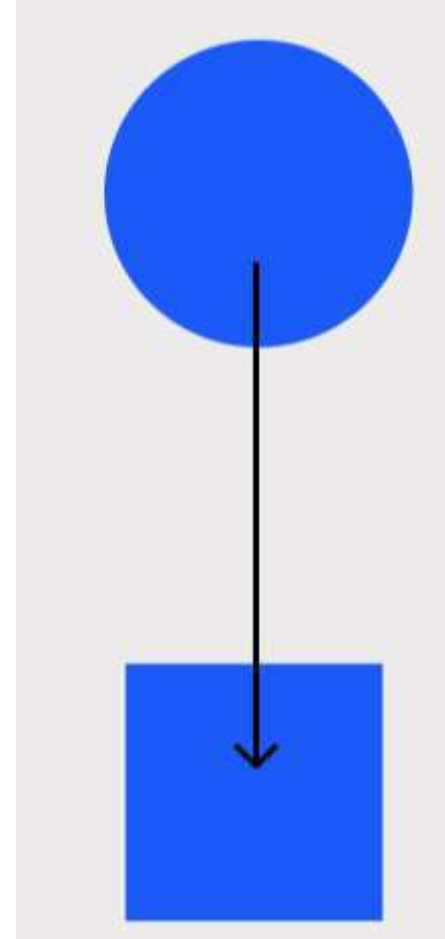
Где применяется?

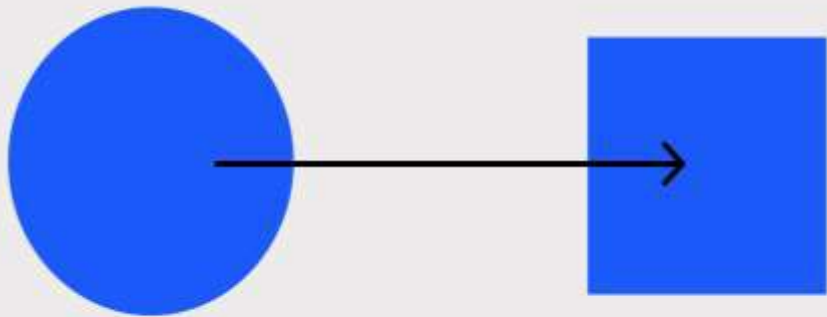


Какое выбрать
решение



A/B-тестирование,
HADI-циклы,
пользовательские интервью
CustDev,
SWOT-анализ и т.д.





HAIDI-циклы стартапа

Что это?

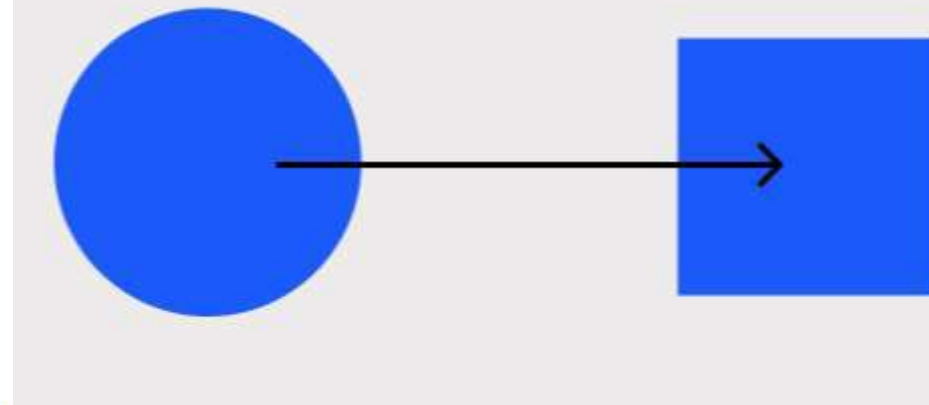
HAIDI-цикл

совокупность повторяющихся действий по проверке гипотез

Методика HAIDI-циклов

методология улучшения вашего проекта путем быстрой проверки гипотез

Как?



Записываем гипотезы, то есть изменения, которые могут улучшить показатели проекта

Гипотеза

H

Реализовываем действия по тестированию гипотезы

A
Действие

Собираем данные, которые влияют на достижение целей и улучшение показателей

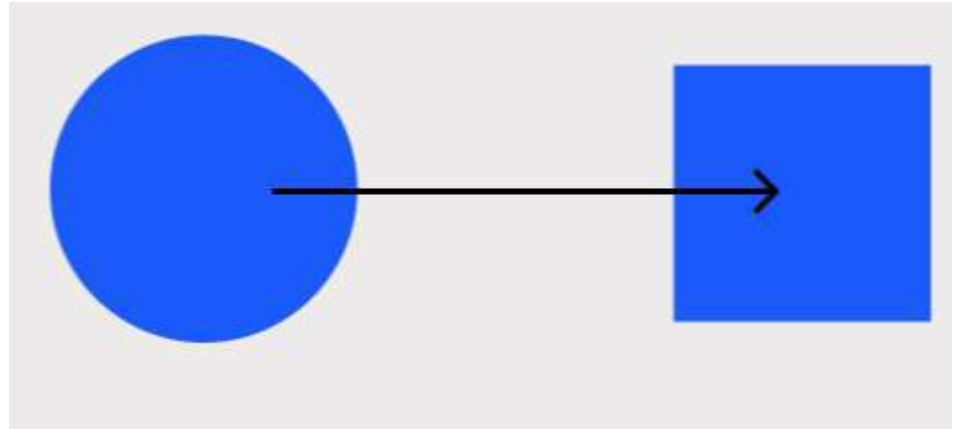
D
Сбор данных

На основании полученных данных делаем вывод, какие гипотезы работают, а какие — нет

Выводы

I

Зачем?

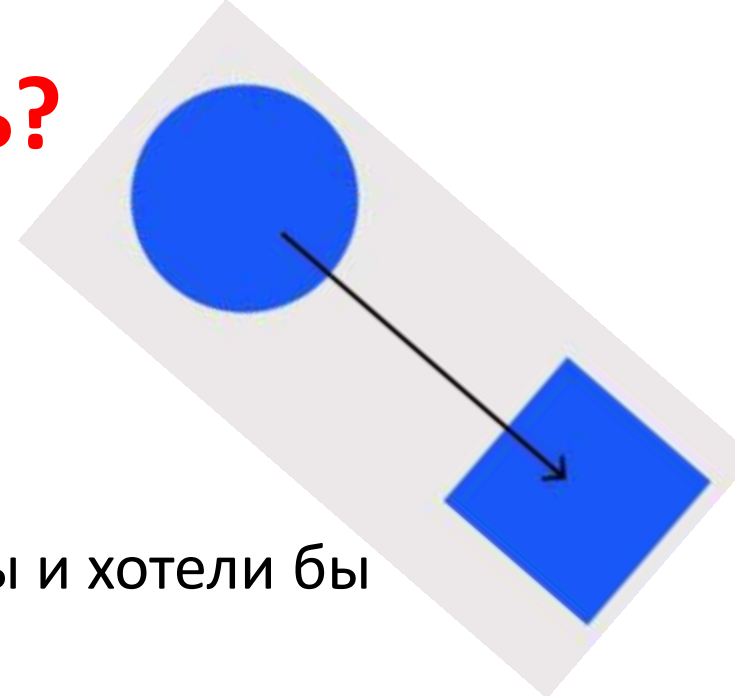


- 🧠 Быстро тестировать большое количество гипотез
- 🧠 Понимать, как решения влияют на результат бизнеса
- 🧠 Упростить контроль процессов

1 этап

Что надо делать?

HADI Этап
Hypothesis



 Гипотеза - то в чем вы не уверены и хотели бы проверить.

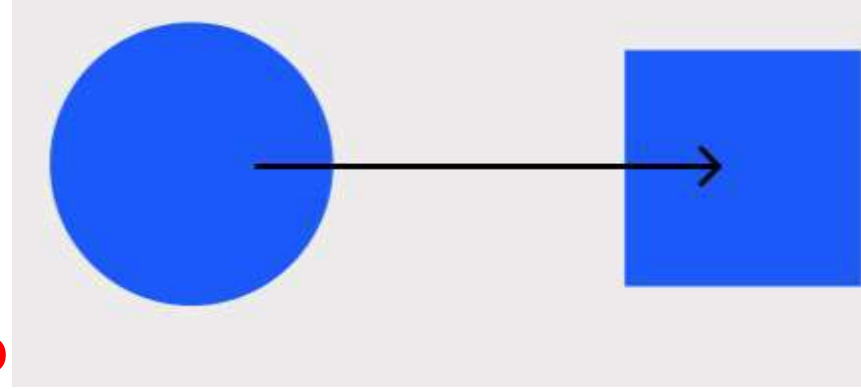
 Гипотеза ставится по принципу «Если ..., то ...»

SMART

«Например, онлайн-магазин хочет увеличить количество заказов и средний чек. Чтобы добиться результатов, бренд формирует гипотезы:

Количество заказов, добавленных в корзину, повысится, если увеличить на сайте размер кнопки «добавить в корзину»;

Средний чек вырастет, если скорректировать цены на сайте и в рекламной кампании.»

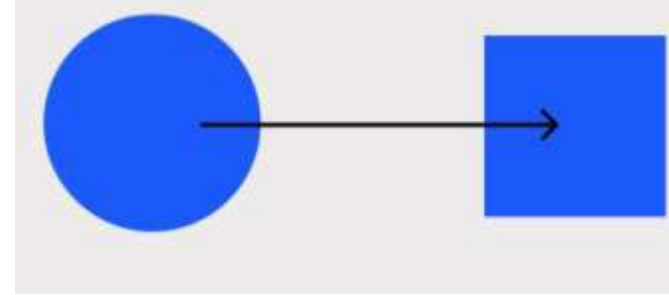


Что нужно выяснить?

- Какую проблему мы будем решать?
- Действительно ли эта проблема важна для целевых потребительских сегментов
- Готовы ли они платить за решение этой проблемы?
- Если готовы, то почему и сколько?



Как правильно формулировать гипотезу?



Specific: гипотеза должна быть конкретной. Куда мы пойдем, чего мы хотим достичь? Проверить новый рекламный канал или сценарии новых писем, которые принесут нам определенные конверсии. Все должно быть описано четко – куда идем, в кого целимся.

Measurable: в чем должен измеряться результат и какой результат будет для нас хорошим. Мы делаем новые рекламные активности или запускаем кампании по продажам – что мы получим? Какое-то количество заявок или продаж – то есть, измеряемый результат.

Attainable: достижимые цели. Здесь мы проверяем, находятся ли наши цели в реальных пределах. То есть, мы не ставим цель «запустить рекламные кампании завтра по всем клиентским сегментам», потому что на это, скорее всего, физически не хватит времени.

Relevant: все гипотезы должны относиться к бизнесу и должны вести к цели проекта. Нет смысла идти и тестировать рекламный канал, если там всего 10 посетителей в месяц. То есть трафика нет, сегмент небольшой, клиенты платят мало. И зачем туда идти и проверять этот сегмент?

Time-bound: обязательное ограничение во времени. Большие гипотезы надо стараться разбить на более мелкие. Желательный цикл проверки – 1-2 недели.

Для проекта «Создание индивидуального коуча для предпринимателей на базе искусственного интеллекта для работы с китайскими компаниями»

ГИПОТЕЗЫ		
А. Определение решаемой проблемы	В. Соответствие предлагаемого решения проблеме	С. Эффективность решения для потребителя
<i>Суть проблемы – при работе с китайскими партнерами есть много нюансов, которые влияют на эффективное сотрудничество. 40% желающих не решаются на совместную деятельность в связи с отсутствием знаний по китайскому бизнесу</i>	<i>Суть решения – любой желающий может удовлетворить потребность в получении знаний по особенностям работы с китайскими компаниями, если будет агрегатор с подбором коуча под запросы</i>	<i>Критерий эффективности решения – в одном месте все коучи от имеющих опыт работы с китайскими партнерами</i>
Гипотеза (H_А): При решении вопроса с получением консультаций и знаний обычаев делового оборота Китая количество партнерских отношений с китайскими компаниями увеличится	Гипотеза (H_В): В случае обеспечения консультантов с опытом работы в Китае, 30% посетителей оплатят следующую консультацию, 10% оплатят коуч	Гипотеза (H_С): При наличии на сайте раздела консалтинга относительно общих вопросов без оплаты, поток заявок увеличится на 10%.

2 этап

Что надо делать?

HADI Этап изменений

Action - проверка гипотез

-  Планирование и реализация ряда работ для запуска эксперимента
-  Определяем **Что** делаем, **кто** делает, какие **инструменты** использует
-  Важно совершать исключительно те действия, которые напрямую **связаны с гипотезой**

Например:

«Корректировка лендинга, настройка и запуск контекстной рекламы в Яндекс.Директ и Google Ads, а также настройка отслеживания обращений в Яндекс.Метрике и Google Analytics»

3
этап

Что надо делать?

H

D

Этап сбора данных

Data

- 🍌 Важно определить показатели для сбора данных и методы их сбора
- 🍌 информация, полученная в ходе исследования должна быть корректно и тщательно записана
- 🍌 важно собрать такое количество данных, объем которых позволит сделать верный вывод

Например:

«В течение 2-х недель будем тестировать источники трафика и замерять количество обращений»

Данные:

-  результаты маркетинговых исследований;
-  статистическая информация;
-  WEB-статистика (*Google Analytics, Amplitude, Яндекс.Метрика, Mixpanel*)

4 этап

Что надо делать?

HADI Этап интерпретации

Insights – подведение итогов

- Анализируем, **соответствует** ли фактический результат ожидаемым эффектам
- Если да, то планируем ее улучшение, **масштабируем**.
- Не все гипотезы будут подтверждаться, это **нормально**.
- Результатом цикла HADI является **вывод**, а не совершенные действия
- Старайтесь **не обмануть** себя

Например:

«Гипотеза подтвердилась, но % конверсии оказался ниже.
Вывод: гипотеза верна, применять для доработки»

Пример от Севастопольского государственного университета

Н	А	Д	И	Вера в эффект	Сложность реализации
Гипотеза	Действия	Метрики	Ожидаемый эффект		
если по утрам я буду кушать два пирожка вместо трех, то смогу похудеть на 3 кг через 1 месяц	ПЛАН				
	я начинаю кушать два пирожка, забывая о третьем	вес тела по утрам	- 3 кг	100 %	5
	ФАКТ				
	Кушала 2 пирожка. Однако не сдержалась, 3 раза (из 30) нарушила эксперимент	вес тела по утрам + замер талии	- 2,7 кг		

Вывод:

- в целом гипотеза подтвердилась – я могу похудеть;
- надо усилить самодисциплину;
- после завершения первого цикла, можно начинать второй. Например, выдвинуть гипотезу, что если я буду кушать 1 пирожок, то смогу похудеть еще больше.

Н	А	D	I		
Гипотеза	Действие	Метрика	Ожидаемый эффект	Вера в эффект	Сложность реализации
Если убрать подтверждение емейла, то конверсия в регистрацию повысится	Убрать подтверждение	Конверсия в регистрацию	+ 2%	50%	1
Если пользователям будет понятно, что главную страницу можно прокручивать (скролить), то это увеличит конверсию в регистрацию	Создать вид прокрутки	Конверсия в регистрацию	+ 20%	80%	1
Если мы оставим на стартовой странице только типы сайтов, которые мы ускоряем, это увеличит конверсию	Изменить стартовую страницу	Конверсия в регистрацию	+ 30%	90%	5

Лайфхаки применения методики HADI-циклов

Делегируйте текущие задачи



Если вы правильно формулируете гипотезы по разным метрикам, то параллельно могут идти несколько гипотез.



Не проверяйте одновременно несколько гипотез, которые влияют на одну метрику

Вам сложно будет точно определить, какая именно гипотеза сработала, что изменило показатель.



Назначайте приоритет гипотезы

Список должны возглавлять самые значимые гипотезы, а слабые должны отбрасываться (чтобы не тратить дорогое время на их проверку)

Не ставьте очевидных гипотез



Пример: что если мы будем продолжать прозванивать свою базу, мы также будем продолжать получать продажи

Чем быстрее проверять гипотезы, тем быстрее будет развиваться продукт



Какие-то из них подтвердятся, какие-то нет, но чем больше вы успеете проверить, тем больше шансов нащупать нужные решения



Продумайте этап сбора и оценки результатов

В противном случае, вы просто потратите время, получите результат, но не сможете его оценить или измерить. Тогда он не будет нести в себе никакой полезной для бизнеса информации

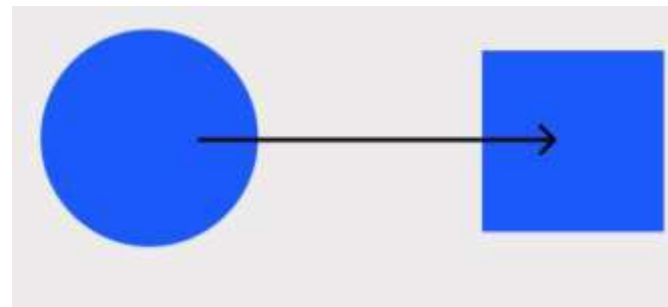


Начало недели – конец недели	Н (hypothesis- гипотеза/ вопрос) Какую гипотезу проверяем/ на какой вопрос хотим получить ответ	А (actions- действия) Что мы будем делать, чтоб проверить эту гипотезу?	Д (data-данные/ ожидания) Какие ожидаем результаты? Что гипотезу опровергнет, а что «подтвердит»?	Реальность (какие данные получились по факту)	И (insight – выводы) Какие выводы мы делаем из полученных данных?
16 сентября – 22 сентября	Сколько раз в неделю поступает запрос от одного клиента?				
	Запрос каждый раз новый или повторный?				
	Как быстро проходит оформление?	Понаблюдаем за запросами в течение дня	30% - запросы простые 20% - запросы единичные, разовые 50% - запросы повторные и с коучем	простые: 40% единичные: 30% коуч: 10% Просто зашли на сайт посмотреть: 20%	1. Существуют холодные лиды 2. Передумали после 1го запроса 3. Новые вопросы: неудобство общения, искусственный интеллект часто переправляет оператору – растут затраты?

календарь тестирования от платформы VWO



Контекстная реклама интернет-зоомагазина



Гипотеза: если платить не за клики по объявлениям в контекстной рекламе, а за лиды, стоимость конверсии снизится.

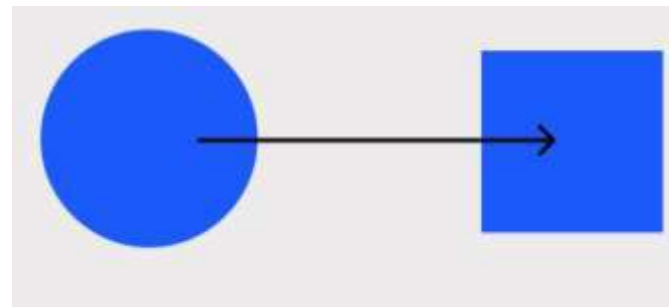
Действие: изменить стратегию рекламы с платы за клики по объявлениям на плату за конверсии.

Сбор данных: лиды с рекламы оказались слишком дорогими. Стоимость конверсии выросла в 1,5 раза.

Выводы: гипотеза неверна. Нужно вернуть схему с платой за клики по объявлениям.



Реклама деревянных лестниц



Гипотеза: если в рекламном объявлении написать, что замеры бесплатны, количество переходов на сайт вырастет.

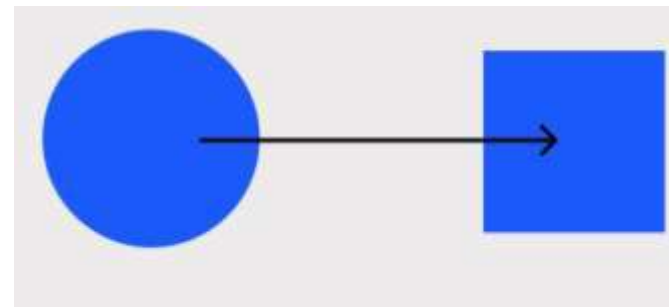
Действие: добавить в объявление информацию о бесплатном замере для изготовления лестницы.

Сбор данных: кликабельность объявления выросла с 4 до 9%.

Выводы: гипотеза верна. Нужно добавить информацию о бесплатном замере во все объявления.



Сайт кондитера



Гипотеза: если на сайт добавить информацию о составе тортов и фотографии — количество заказов вырастет.

Действие: сделать фото тортов, описать их состав и опубликовать на сайте.

Сбор данных: количество заказов по телефону выросло в два раза, онлайн — в 1,5 раза.

Выводы: гипотеза верна. Вероятно, стоит добавить ещё больше информации о продукте и регулярно обновлять фотографии.

