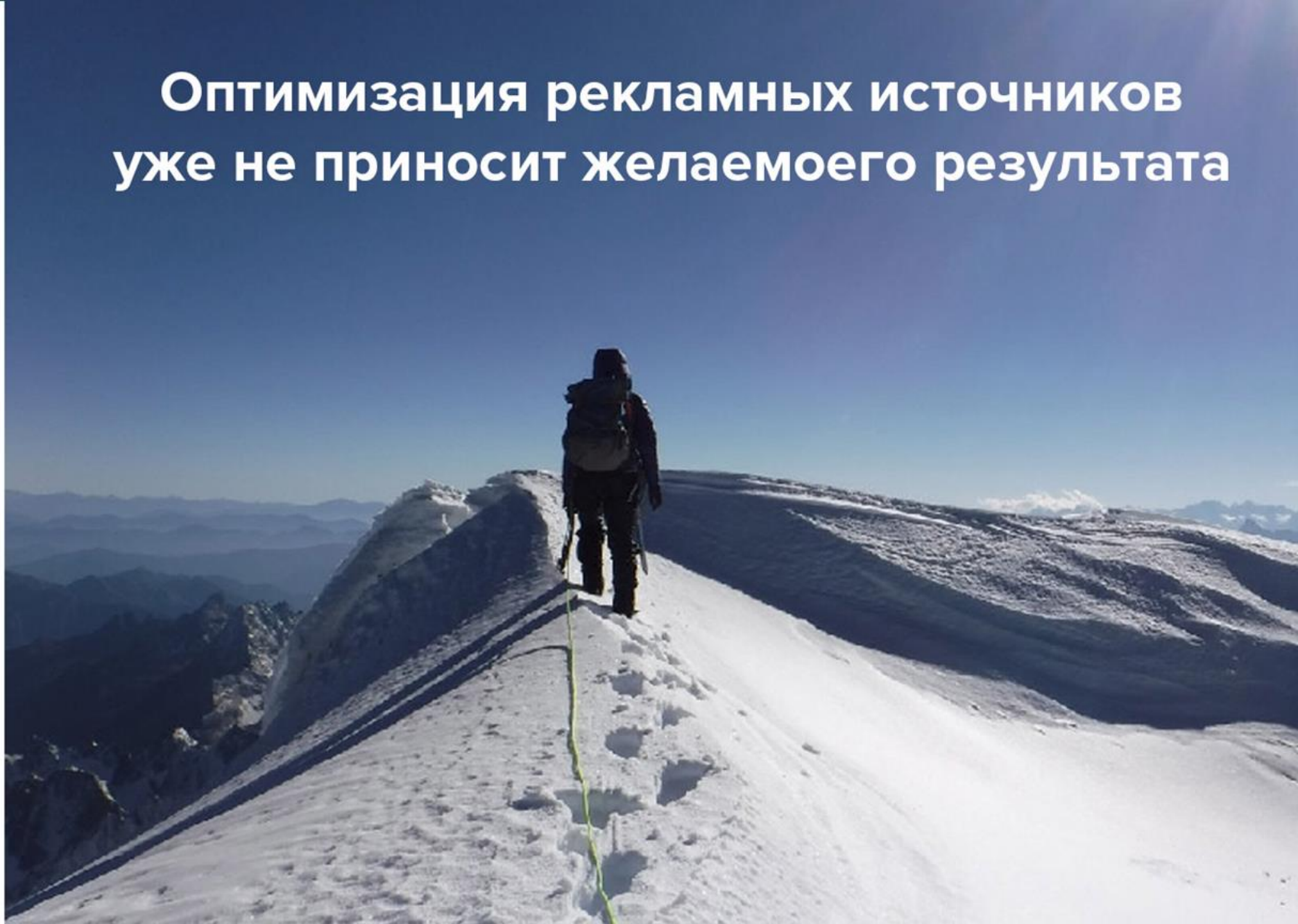




КАК УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ЗВОНКОВ В 2 РАЗА



Оптимизация рекламных источников уже не приносит желаемого результата



ОДНОВРЕМЕННОЕ ПРОВЕДЕНИЕ НЕСКОЛЬКИХ А/В ТЕСТОВ

Вы можете одновременно проводить несколько (непересекающихся между собой) А/В тестов, однако это могут позволить себе только крупные проекты с достаточным количеством трафика.



К примеру, Amazon.com проводит свыше 10-ти единовременные А/В-тестов на постоянной основе.

ПОЧЕМУ ВАЖНО ПРОВОДИТЬ А/В ТЕСТЫ?

Затраты

1,5 млн руб.



Визиты

37 500

КОНВЕРСИЯ

1%

цена звонка

4 000 руб.

звонки

375

2%

цена звонка

2 000 руб.

звонки

750

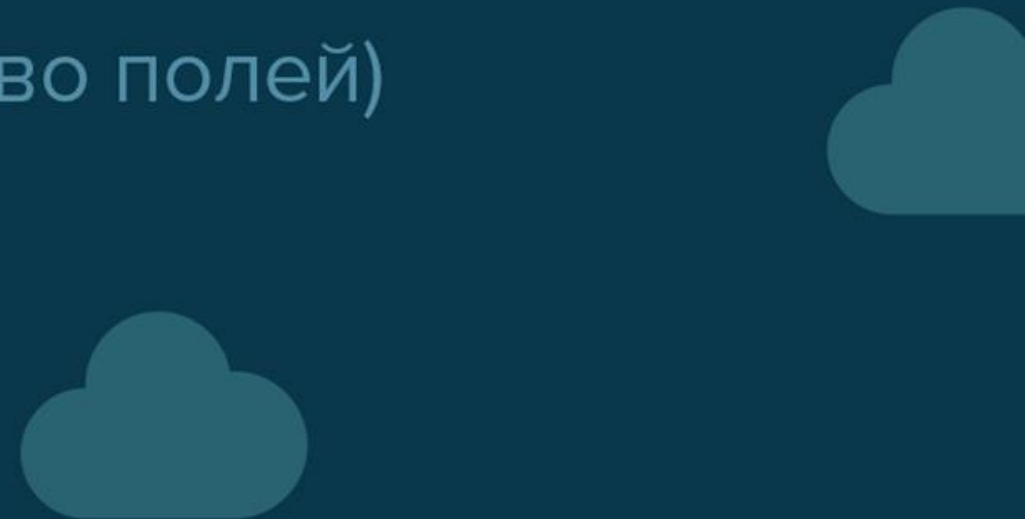
ЧТО ИМЕННО ТЕСТИРОВАТЬ НА СВОЕМ САЙТЕ?

А

В



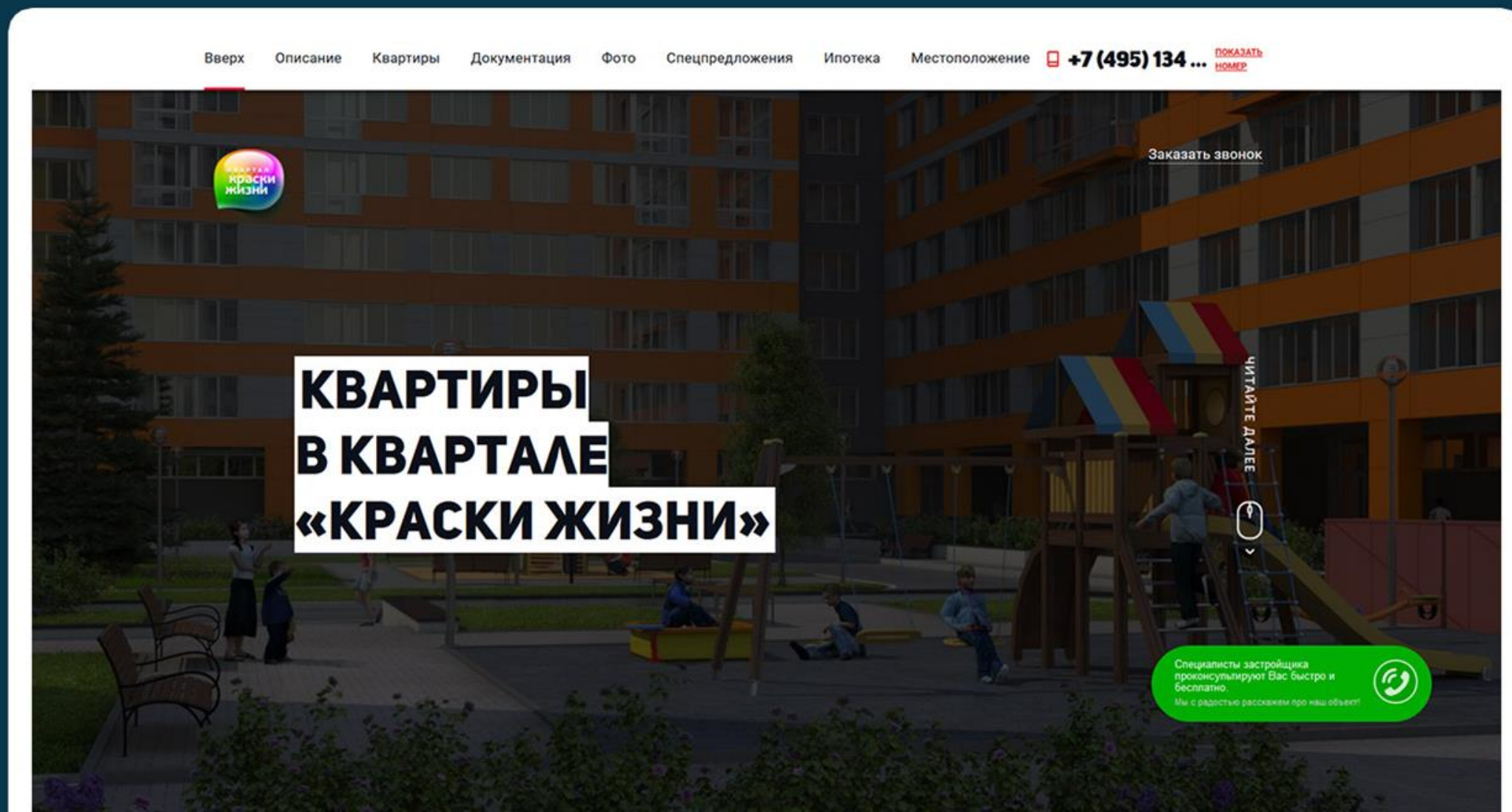
САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ГИПОТЕЗЫ

- СТА-кнопки (текст, внешний вид, место на странице)
 - Заголовки и описания товаров
 - Формы (внешний вид, количество полей)
 - Изображения, видео
 - Макет и дизайн страницы
 - Цену товара
- 

ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ А/В ТЕСТИРОВАНИЯ



ЭТАП 1 — ПОСТАНОВКА ГИПОТЕЗЫ





Жилой
комплекс



+7 (495) 134 ... [показать номер](#)

Заказать звонок

[Вверх](#)

[Описание](#)

[Квартиры](#)

[Документация](#)

[Фото](#)

[Спецпредложения](#)

[Ипотека](#)

[Местоположение](#)

ЦЕНТРИРОВАЛИ
ЗАГОЛОВОК

КВАРТИРЫ В КВАРТАЛЕ «КРАСКИ ЖИЗНИ»

ДОБАВИЛИ УТП

Квартиры в Видном
с выгодой до 15%

Узнать подробнее

СДЕЛАЛИ
БОЛЕЕ
ЗАМЕТНОЙ

ЧИТАЙТЕ ДАЛЕЕ

Специалисты застройщика
проконсультируют Вас быстро и
бесплатно.
Мы с радостью расскажем про наш объект!



А также увеличили количество кнопок обратного звонка
и номеров телефонов в 2 раза

ЭТАП 2 — НАСТРОЙКА А/В ТЕСТИРОВАНИЯ

Сервисы для проведения А/В тестирования:

- optimize.google.com
(бывший Google эксперименты)
- [Changeagain.me](https://changeagain.me)
- [Vwo.com](https://vwo.com)
- [Optimizely.com](https://optimizely.com)
- [ABTest.ru](https://abtest.ru)
- [RealRoi.ru](https://realroi.ru)
- Visual Website Optimizer
- [Convert.com](https://convert.com)
- [ABtasty.com](https://abtasty.com)
- [Maxymizely.com](https://maxymizely.com)
- [Unbounce.com](https://unbounce.com)
- [Keitarotds.ru](https://keitarotds.ru)

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ НАСТРОЙКА А/В ТЕСТИРОВАНИЯ

1. Настраиваем отправку событий Google Analytics на сайте, в зависимости от того, какой вариант страницы показывается пользователю

Пример кода:

```
ga('send', 'event', 'segment', 'new_landing', 'variant1');  
ga('send', 'event', 'segment', 'new_landing', 'variant2');
```

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ НАСТРОЙКА А/В ТЕСТИРОВАНИЯ

2. Настраиваем сегменты в Google Analytics

АВ тест Лендингов, Дизайн №1

Сохранить

Отмена

Предварительный просмотр

Демографические данные

Технология

Поведение

Дата первого сеанса

Источники трафика

Расширенный

Условия

4

Последовательности

Условия

Группировать пользователей и/или посещения с учетом одного или нескольких сеансов.

Фильтр

Сеансы

Включить

Категория событий

содержит

Segment

–

или

и

Фильтр

Сеансы

Включить

Действие по событию

содержит

new_landing

–

или

и

Фильтр

Сеансы

Включить

Ярлык события

содержит

variant1

–

или

и

Фильтр

Сеансы

Включить

Источник или канал

не содержит

(direct) / (none)

–

или

и

ЭТАП 3 — ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОСТАТОЧНОГО ОБЪЕМА ТРАФИКА В КАЖДУЮ ВЕТКУ А/В ТЕСТА

$$n = [A+B]^2 \times \frac{p_1 \times (1-p_1) + (p_2 \times (1-p_2))}{[p_1 - p_2]^2}$$

p_1 – конверсия в первом тестируемом варианте

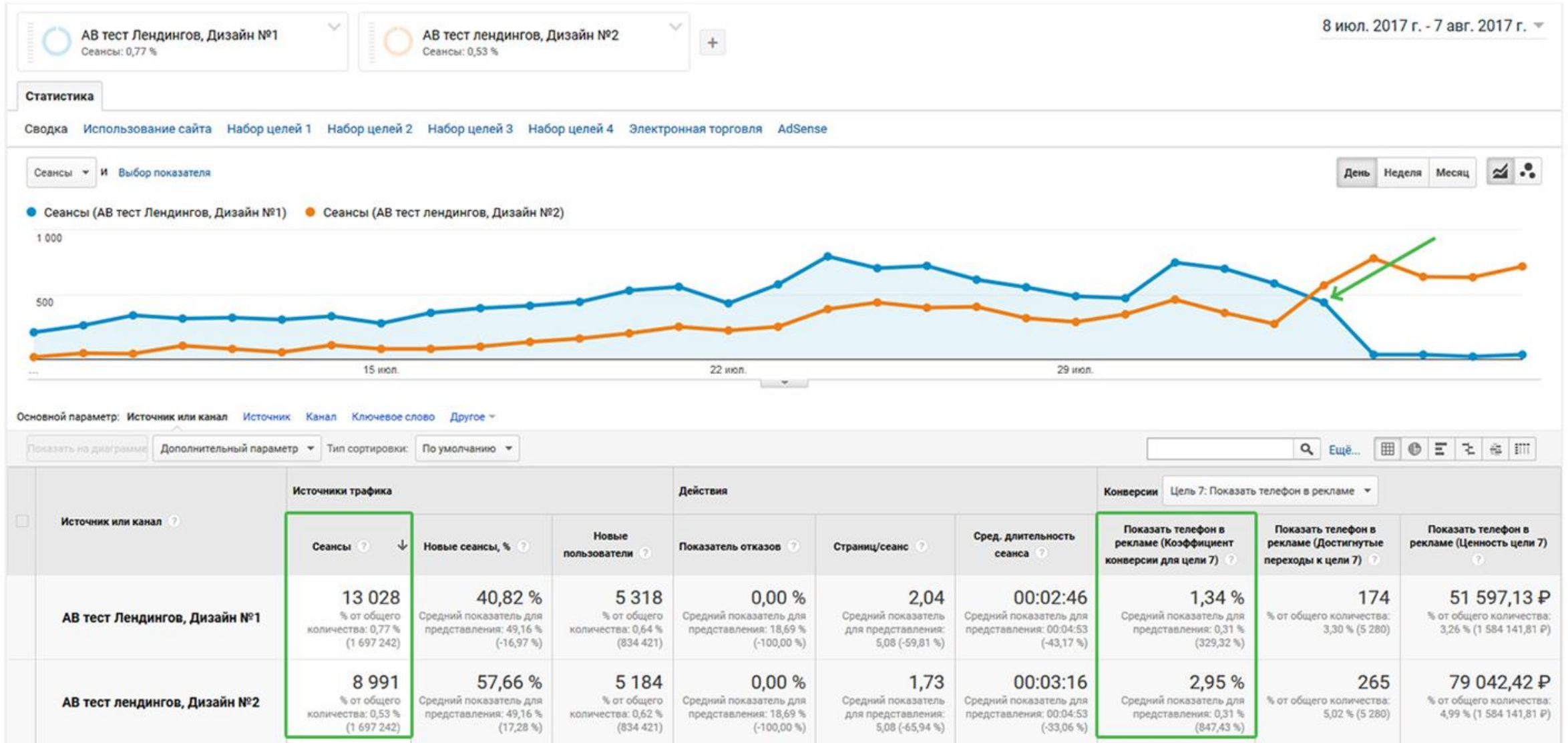
p_2 – конверсия во втором тестируемом варианте

Значение А и В берется из приведенной ниже таблицы, рекомендуем использовать уровень значимости 5% и мощность 80%

Уровень значимости	А
5%	1.96
1%	2.58

Мощность	В
80%	0.84
90%	1.28
95%	1.64

ЭТАП 4 — СБОР ДАННЫХ



ЭТАП 5 — ПРОВЕРКА СТАТИСТИЧЕСКОЙ ЗНАЧИМОСТИ РЕЗУЛЬТАТА

Для определения статистической значимости результата A/B теста нам нужно вычислить тестовый статистический показатель t :

$$t = \frac{p_1 - p_2}{SE}, \text{ где } SE = \sqrt{(p \times (1-p)) \times (\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2})}, p = \frac{a_1 + b_2}{n_1 + n_2}$$

n_1 и n_2 — количество трафика на 1 и 2 вариант

p_1 и p_2 — конверсия 1 и 2 тестируемого варианта

a_1 и b_2 — количество конверсий в 1 и 2 вариантах

Чем выше $|t|$, тем меньше вероятность того, что один вариант лучше другого по-случайности.

Для рекомендуемой вероятности в 95+%, значение $|t|$ должно быть больше 1,96

$$|t| > 1.96$$

ГУГЛ-ДОКС ФАЙЛ ДЛЯ ПРОВЕРКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ



A/B тестирование ☆ 📁							
Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Дополнения Справка Все изменения сохранены на Диске							
🖨️ ↶️ ↷️ 📏 100% ▾ p. % .0 .00 123 ▾ Arial ▾ 10 ▾ B <i>I</i> U <u>A</u> ▾ 🗑️ 📐 📏 ▾ 📄 ▾ ⬇️ ▾ ⬆️ ▾ 🔍 ▾ 🔗 📊 🔍 ▾ Σ ▾ Py ▾							
<i>fx</i>							
	A	B	C	D	E	F	G
1	Определение размера выборки			Определение статистической значимости результатов теста			
2	Базовая конверсия (p1)	1,45%		Количество трафика вариант 1	13 028	Количество трафика вариант 2	8 991
3	Минимальная видимая разница	50,00%		Количество конверсий 1	174	Количество конверсий 2	265
4	Проверяемая конверсия (p2)	2,18%		Победил вариант 2			
5	Размер выборки для каждой группы	5305					
6							
7							

Ссылка на файл: <https://goo.gl/qFZiCd>

РЕЗУЛЬТАТ ТЕСТИРОВАНИЯ ЛЕНДИНГОВ

Суммарный трафик на 110 лендингов: ~ 100 000 сеансов в месяц
Среднее количество конверсий в месяц на старом лендинге: 1 340
Среднее количество конверсий на новом лендинге: 2 950



число звонков увеличилось

в 2,2 раза



ПРИМЕР А/В ТЕСТИРОВАНИЯ ВИДЖЕТОВ ОБРАТНОГО ЗВОНКА

Популярные сущности
для тестирования виджетов
обратного звонка:

- | | |
|--|--|
| 1 — Цвет | ☐ А ☒ В |
| 2 — Размер | ☐ А ☐ В |
| 3 — Форма | ☐ А ☒ В |
| 4 — Номер во всплывающем окне | ☐ А ☒ В |
| 5 — Текст | ☐ А ☒ В |
| 6 — Расположение | ☐ А ☐ В |
| 7 — Дизайн | ☒ А ☐ В |
| 8 — Версия для мобильных устройств | ☐ А ☒ В |
| 9 — Задержка показа | ☐ А ☐ В |
| 10 — Сценарии показа в нерабочее время | ☒ А ☐ В |
| 11 — Количество показов в сутки | ☒ А ☐ В |
| 12 — Сценарии соединения с оператором | ☐ А ☒ В |
| 13 — Поведение при бездействии | ☒ А ☐ В |
| 14 — Работа с горячим клиентом | ☒ А ☐ В |
| 15 — Работа с тёплым клиентом | ☐ А ☒ В |
| 16 — Работа с холодным клиентом | ☐ А ☒ В |

ПОЛУЧИВШИЕСЯ ВИДЖЕТЫ

Технологии Smartis.bi



Вам интересно это предложение? Мы вам перезвоним за 30 секунд!

В течение 30 секунд наш менеджер ответит на все ваши вопросы, а также расскажет о спецпредложениях и акциях

30

осталось до звонка

+7() - - -

Позвоните мне!

Нажимая кнопку "Позвонить мне!" Я даю согласие на обработку моих персональных данных.



Технологии Smartis.bi



Закажите бесплатный звонок (связь за наш счет)

Звонок ни к чему вас не обязывает. Наши менеджеры с удовольствием проконсультируют вас по данному объекту.

29

осталось до звонка

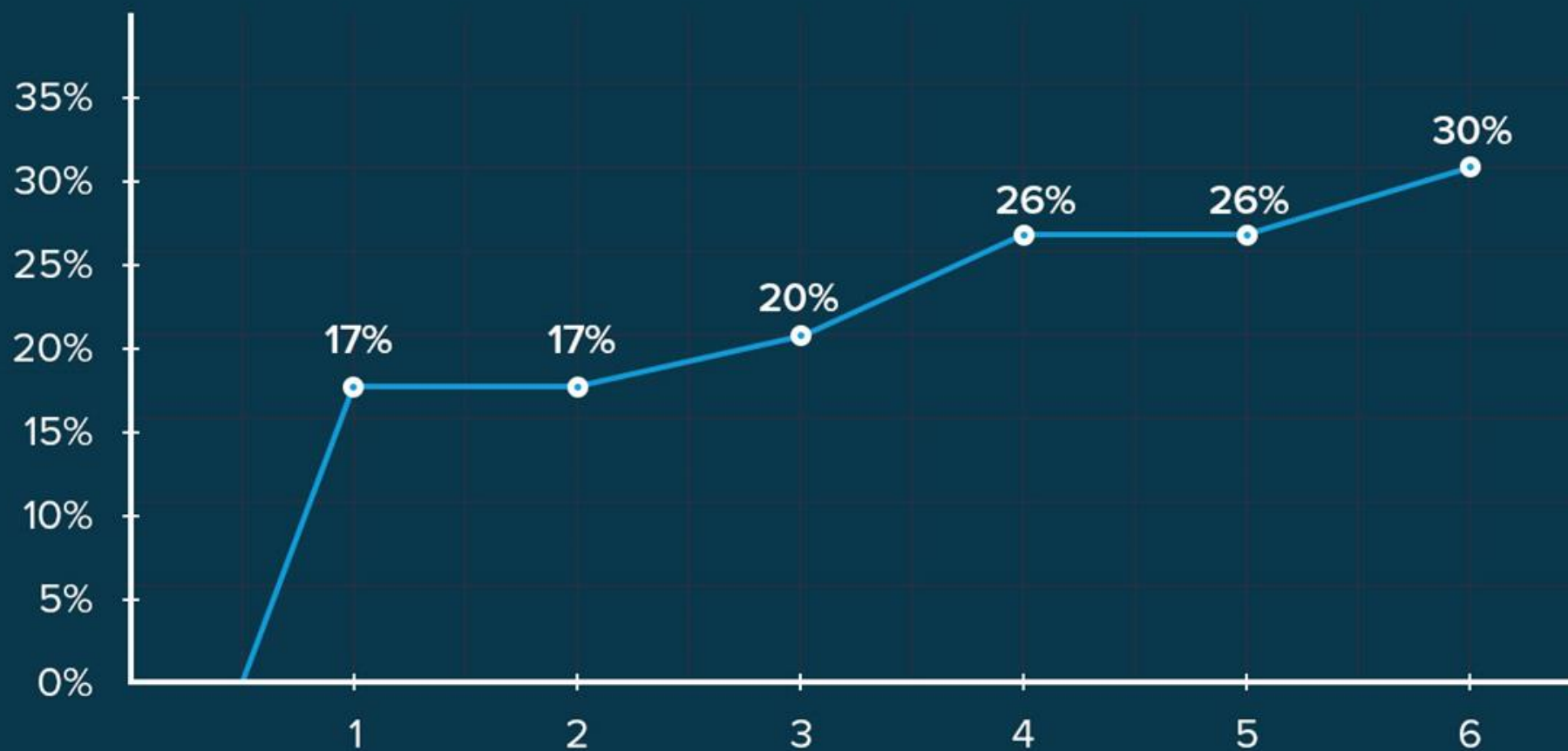
Ваш телефон

Позвоните мне!

Нажимая кнопку "Позвонить мне!" Я даю согласие на обработку моих персональных данных.



РЕЗУЛЬТАТ СЕРИИ А/В ТЕСТИРОВАНИЙ ВИДЖЕТА ОБРАТНОГО ЗВОНКА В НЕДВИЖИМОСТИ



+30% к конверсии из нажатий на виджет в звонки

А/В ТЕСТИРОВАНИЕ - ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Даже если проводить один А/В тест в месяц и далеко не все ваши тестирования будут заканчиваться положительным результатом, суммарный рост конверсии, а соответственно и дохода за год получится весьма внушительным.

Январь **+25%**

Апрель **—**

Июль **+35%**

Октябрь **+8%**

Февраль **—**

Май **—**

Август **×**

Ноябрь **×**

Март **+5%**

Июнь **+12%**

Сентябрь **+17%**

Декабрь **+23%**

+208%



Остались вопросы?

Алексей Геннадьевич Шмонов
Генеральный директор marketcall.ru
E-mail: as@marketcall.ru

Скачать презентацию можно
по ссылке: www.marketcall.ru/polza

facebook.com/alexeyshmonov