

Улучшаем пользовательский
опыт и бизнес-метрики продукта
с помощью AI

Улучшаем пользу
опыт и бизнес-менеджмент
с помощью

Пройдите опрос

Смотрели ли вы доклад [Артёма
Ерошенко – тестирование умерло?](#)

Нет

ДА

Вам нравится Times New Roman?

Нет

ДА

Часто ли вы спорите о цвете кнопки?

Нет

ДА

Улучшаем поль
опыт и бизнес-ме
с помощью

Пройдите опрос

Смотрели ли вы доклад [Артёма
Ерошенко – тестирование умерло?](#)

Нет

ДА

Вам нравится Times New Roman?

Нет

ДА

Часто ли вы спорите о цвете кнопки?

Нет

ДА

Улучшаем пользу
опыт и бизнес-м
с помощью

Пройдите опрос

Смотрели ли вы доклад [Артёма
Ерошенко – тестирование умерло?](#)

Нет

ДА

Вам нравится Times New Roman?

Нет

ДА

Часто ли вы спорите о цвете кнопки?

Нет

ДА

Улучшаем пользу
опыт и бизнес-м
с помощью

Пройдите опрос

Смотрели ли вы доклад [Артёма
Ерошенко – тестирование умерло?](#)

Нет

ДА

Вам нравится Times New Roman?

Нет

ДА

Часто ли вы спорите о цвете кнопки?

Нет

ДА

Начнем

- Точка А
- Бизнес VS Пользователь
- Как будем мерить?
- Как будем много раз мерить?
- Технология – нажми на кнопку, получишь результат
- Смотрим на продукт глазами пользователей



Продолжим

- Точка А
- Бизнес VS Пользователь
- Как будем мерить?
- Как будем много раз мерить?
- Технология – нажми на кнопку, получишь результат
- Смотрим на продукт глазами пользователей



Вишенка

- Точка А
- Бизнес VS Пользователь
- Как будем мерить?
- Как будем много раз мерить?
- Технология – нажми на кнопку, получишь результат
- Смотрим на продукт глазами пользователей



Доклад

- Точка А
- Бизнес &&
Пользователь

- Как будем мерить?
- А много раз как?



- Технология
- Смотрим глазами пользователей

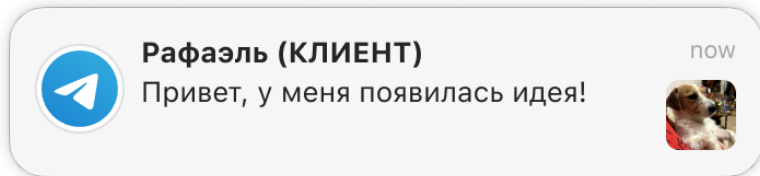


Проблема (точка А)

Проблема (точка А)

- Проект на стадии проработки идеи
- Показатели, которые хотим получить известны
- Хотим знать, достигнем ли мы эти показатели ещё до написания кода

Проблема (точка А)



- Проект на стадии проработки идеи
- Показатели, которые хотим получить известны
- Хотим знать, достигнем ли мы эти показатели ещё до написания кода

Проблема (точка А)

- Проект на стадии проработки идеи
- Показатели, которые хотим получить извне
- Хотим знать, достигнем ли мы эти показатели еще до написания кода



Рафаэль (КЛИЕНТ)

now

Привет, у меня появилась идея!



Рафаэль (КЛИЕНТ)

now

Можно добавить подборку популярных слов, которые пользователи добавляли...



Проблема (точка А)

- Проект на стадии проработки идеи
- Показатели, которые хотим получить извне
- Хотим знать, достигнем ли мы эти показатели еще до написания кода



Рафаэль (КЛИЕНТ)

now

Привет, у меня появилась идея!



Рафаэль (КЛИЕНТ)

now

Можно добавить подборку популярных слов, которые пользователи добавляли...



Рафаэль (КЛИЕНТ)

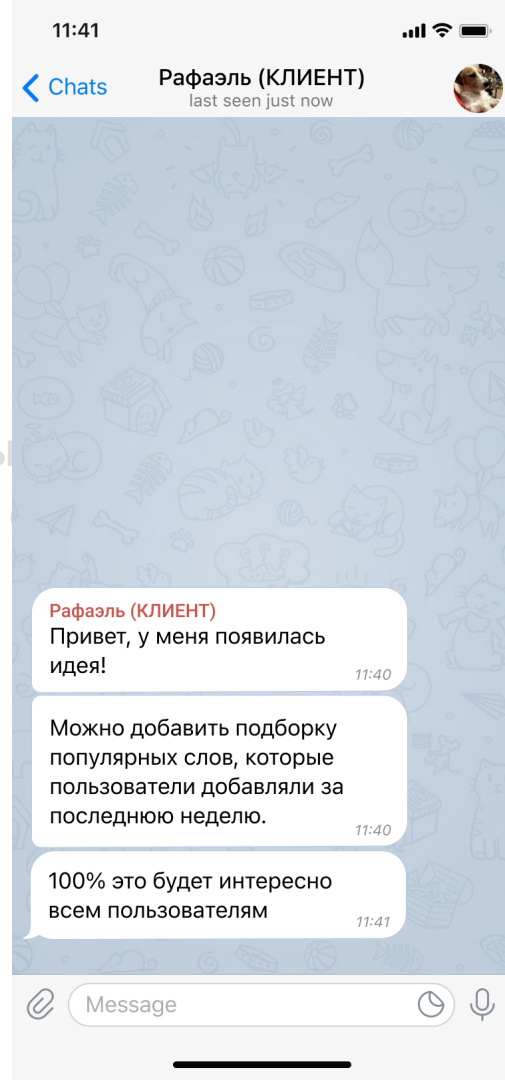
now

100% это будет интересно всем пользователям



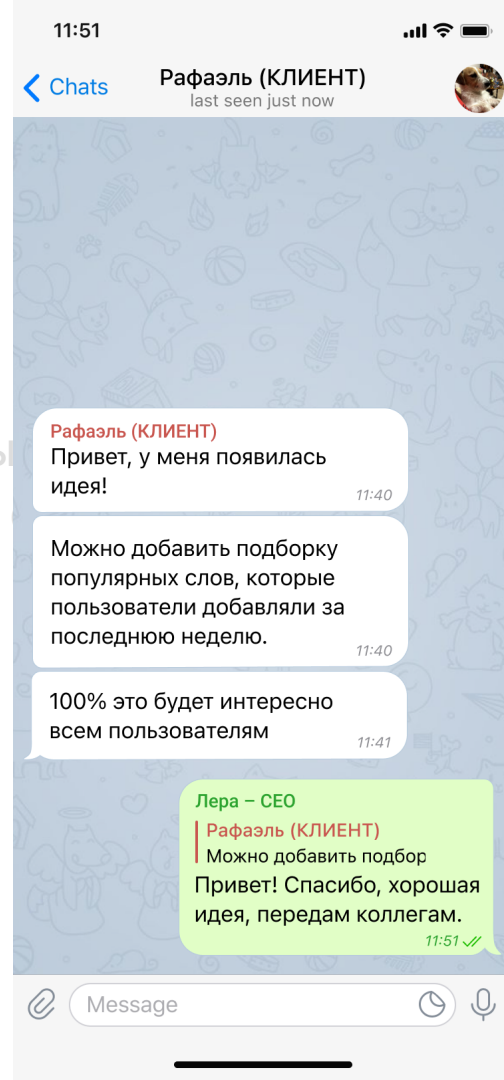
Проблема (точка А)

- Проект на стадии проработки идеи
- Показатели, которые хотим получить известны
- Хотим знать, достигнем ли мы эти показатели

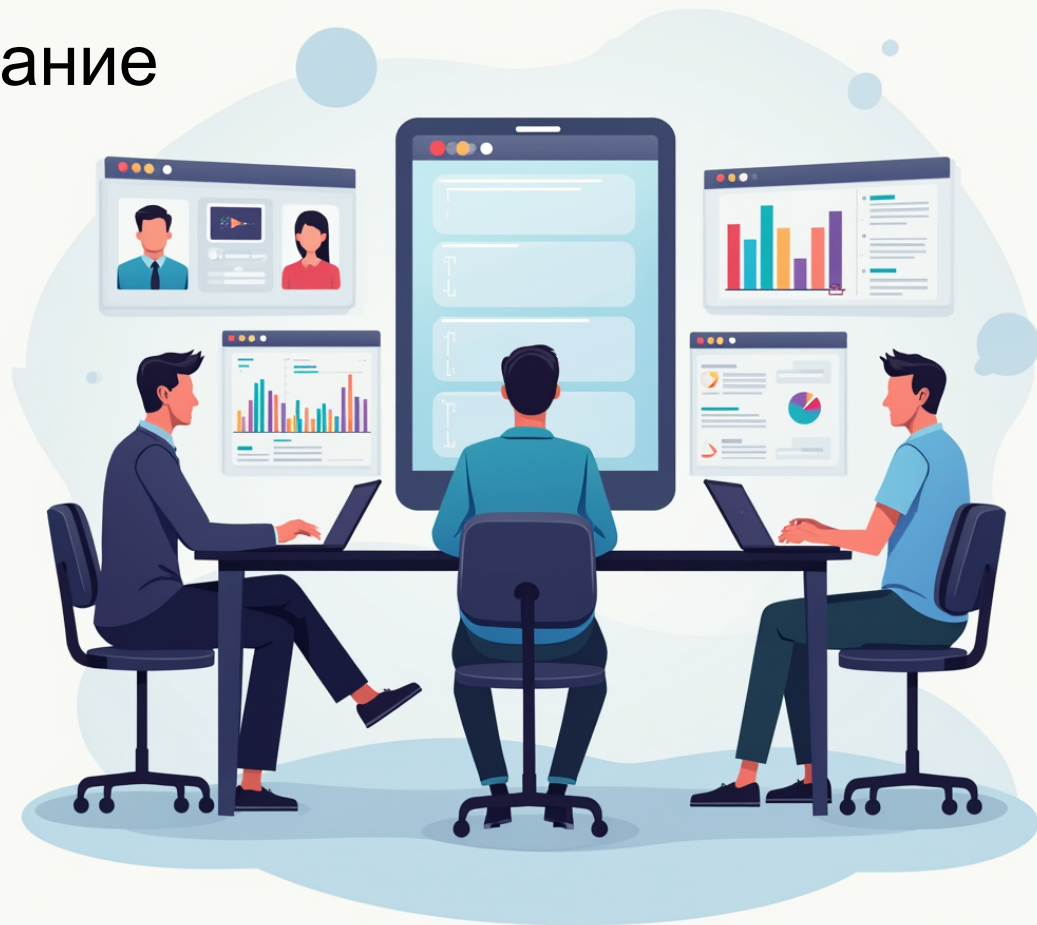


Проблема (точка А)

- Проект на стадии проработки идеи
- Показатели, которые хотим получить известны
- Хотим знать, достигнем ли мы эти показатели



Конверсии VS Пользование



AARRR (бизнес)

HEART (пользователь)

AARRR (бизнес)

1. **A** — Acquisition — привлечение. Человек зашел на сайт или скачал мобильное приложение.
2. **A** — Activation — активация. Пользователь стал взаимодействовать с продуктом: например, положил первые товары в корзину или забронировал отель.
3. **R** — Retention — удержание. Пользователь продолжает заходить на сайт или в приложение, изучает продукты.
4. **R** — Referral — желание рекомендовать. Пользователь поделился информацией о сайте или приложении с друзьями.
5. **R** — Revenue — желание заплатить. Пользователь купил что-то в приложении или, например, оформил подписку на сайте.

AARRR (бизнес)

1. **A** — Acquisition — привлечение. Человек зашел на сайт или скачал мобильное приложение.
2. **A** — Activation — активация. Пользователь стал взаимодействовать с продуктом: например, положил первые товары в корзину или забронировал отель.
3. **R** — Retention — удержание. Пользователь продолжает заходить на сайт или в приложение, изучает продукты.
4. **R** — Referral — желание рекомендовать. Пользователь поделился информацией о сайте или приложении с друзьями.
5. **R** — Revenue — желание заплатить. Пользователь купил что-то в приложении или, например, оформил подписку на сайте.



Лера – CEO

now

Ваня, привет! У пользователя появился запрос на новую фичу



AARRR (бизнес)

1. **A** — Acquisition — привлечение. Человек зашел на сайт или скачал мобильное приложение.
2. **A** — Activation — активация. Пользователь стал взаимодействовать с продуктом: например, положил первые товары в корзину или забронировал отель.
3. **R** — Retention — удержание. Пользователь продолжает заходить на сайт или в приложение, изучает продукты.
4. **R** — Referral — желание рекомендовать. Пользователь поделился информацией о сайте или приложении с друзьями.
5. **R** — Revenue — желание заплатить. Пользователь купил что-то в приложении или, например, оформил подписку на сайте.



Лера – CEO

now

Ваня, привет! У пользователя появился запрос на новую фичу



Лера – CEO

now

Пересланное сообщение от Рафаэля



AARRR (бизнес)

1. **A** — Acquisition — привлечение. Человек зашел на сайт или скачал мобильное приложение.
2. **A** — Activation — активация. Пользователь стал взаимодействовать с продуктом: например, положил первые товары в корзину или забронировал отель.
3. **R** — Retention — удержание. Пользователь продолжает заходить на сайт или в приложение, изучает продукты.
4. **R** — Referral — желание рекомендовать. Пользователь поделился информацией о сайте или приложении с друзьями.
5. **R** — Revenue — желание заплатить. Пользователь купил что-то в приложении или, например, оформил подписку на сайте.



Лера – CEO

now

Ваня, привет! У пользователя появился запрос на новую фичу



Лера – CEO

now

Пересланное сообщение от Рафаэля



Лера – CEO

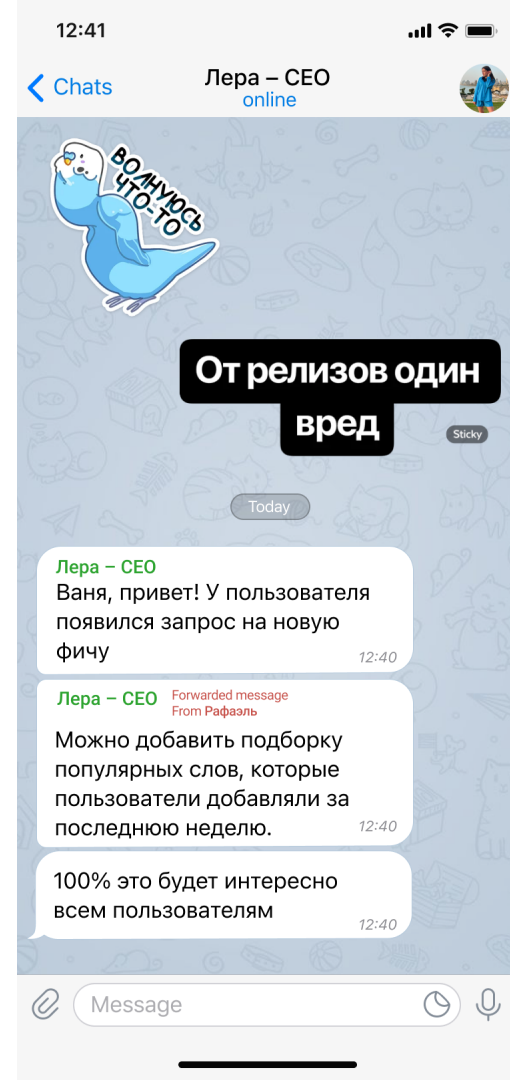
now

Давай проверим гипотезу?



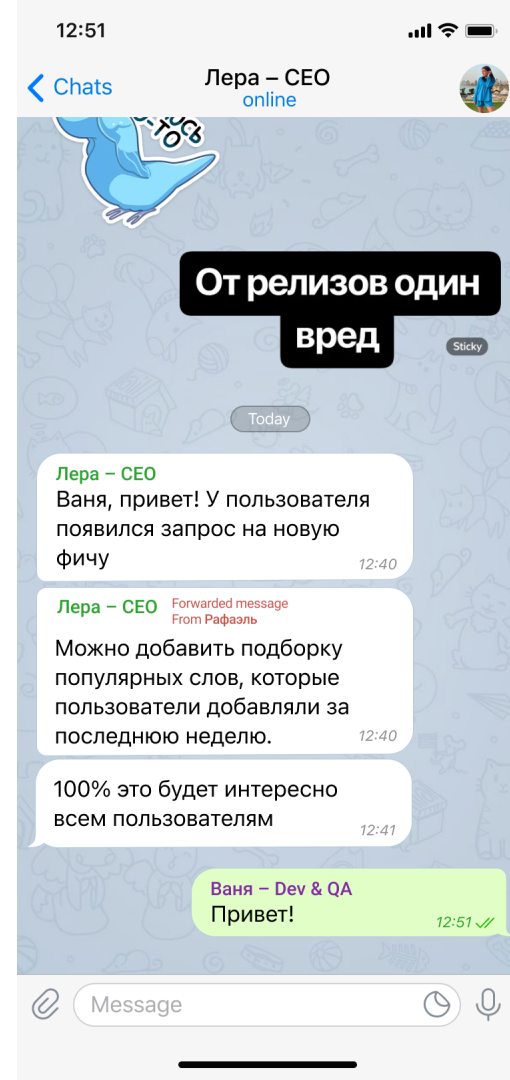
AARRR (бизнес)

1. **A** — Acquisition — привлечение. Человек зашел на сайт или скачал мобильное приложение.
2. **A** — Activation — активация. Пользователь стал взаимодействовать с продуктом: например, положил первые товары в корзину или забронировал отель.
3. **R** — Retention — удержание. Пользователь продолжает заходить на сайт или в приложение, изучает продукты.
4. **R** — Referral — желание рекомендовать. Пользователь поделился информацией о сайте или приложении с друзьями.
5. **R** — Revenue — желание заплатить. Пользователь купил что-то в приложении или, например, оформил подписку на сайте.



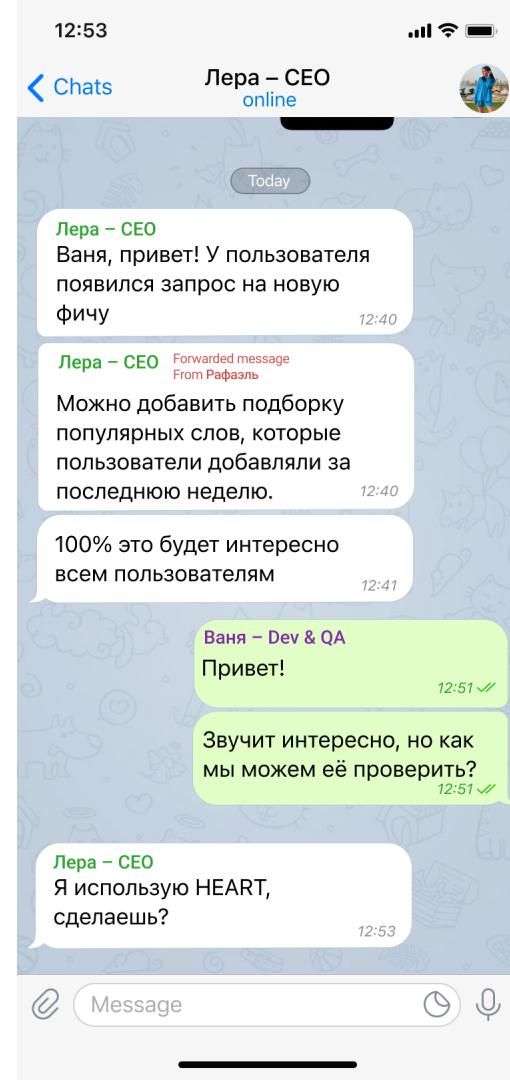
AARRR (бизнес)

1. **A** — Acquisition — привлечение. Человек зашел на сайт или скачал мобильное приложение.
2. **A** — Activation — активация. Пользователь стал взаимодействовать с продуктом: например, положил первые товары в корзину или забронировал отель.
3. **R** — Retention — удержание. Пользователь продолжает заходить на сайт или в приложение, изучает продукты.
4. **R** — Referral — желание рекомендовать. Пользователь поделился информацией о сайте или приложении с друзьями.
5. **R** — Revenue — желание заплатить. Пользователь купил что-то в приложении или, например, оформил подписку на сайте.



AARRR (бизнес)

1. **A** — Acquisition — привлечение. Человек зашел на сайт или скачал мобильное приложение.
2. **A** — Activation — активация. Пользователь стал взаимодействовать с продуктом: например, положил первые товары в корзину или забронировал отель.
3. **R** — Retention — удержание. Пользователь продолжает заходить на сайт или в приложение, изучает продукты.
4. **R** — Referral — желание рекомендовать. Пользователь поделился информацией о сайте или приложении с друзьями.
5. **R** — Revenue — желание заплатить. Пользователь купил что-то в приложении или, например, оформил подписку на сайте.



HEART (пользователь)

1. **Happiness** — счастье. Например, удовлетворенность пользователя.
2. **Engagement** — вовлечённость. Например, коэффициент вовлечённости или количество сессий.
3. **Adoption** — принятие. Например, количество новых подписок на сервис.
4. **Retention** — удержание. Например, CRR — уровень удержания клиентов.
5. **Task Success** — успех. Это зачастую метрики производительности. Например, Crashes — количество ошибок в приложении.

Известные способы измерить показатели

- UX-тестирование
 - paper mock up test
 - wireframe mock up test
 - тест на частичной реализации (заглушки)
- beta-тестирование или прототип
 - тест на почти готовой версии
- A/B тестирование
 - статистическое исследование двух или более версий продукт

Известные способы измерить по

- UX-тестирование
 - paper mock up test
 - wireframe mock up test
 - тест на частичной реализации (заглушки)
- beta-тестирование или прототип
 - тест на почти готовой версии
- A/B тестирование
 - статистическое исследование двух или более версий продукт



Ваня – Dev & QA

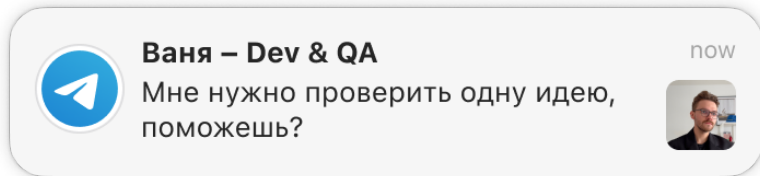
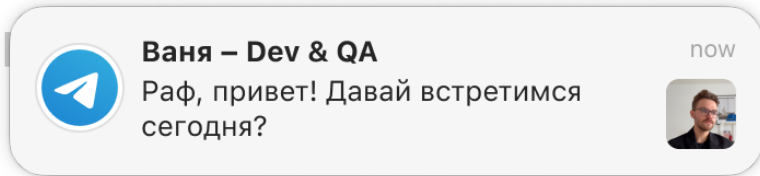
Раф, привет! Давай встретимся сегодня?

now



Известные способы измерить по

- UX-тестирование
 - paper mock up test
 - wireframe mock up test
 - тест на частичной реализации (заглушки)
- beta-тестирование или прототип
 - тест на почти готовой версии
- A/B тестирование
 - статистическое исследование двух или более версий продукт



Известные способы измерить по

- UX-тестирование
 - paper mock up test
 - wireframe mock up test
 - тест на частичной реализации (заглушки)
- beta-тестирование или прототип
 - тест на почти готовой версии
- A/B тестирование
 - статистическое исследование двух или более ве



Ваня – Dev & QA

now

Раф, привет! Давай встретимся сегодня?



Ваня – Dev & QA

now

Мне нужно проверить одну идею, можешь?



Ваня – Dev & QA

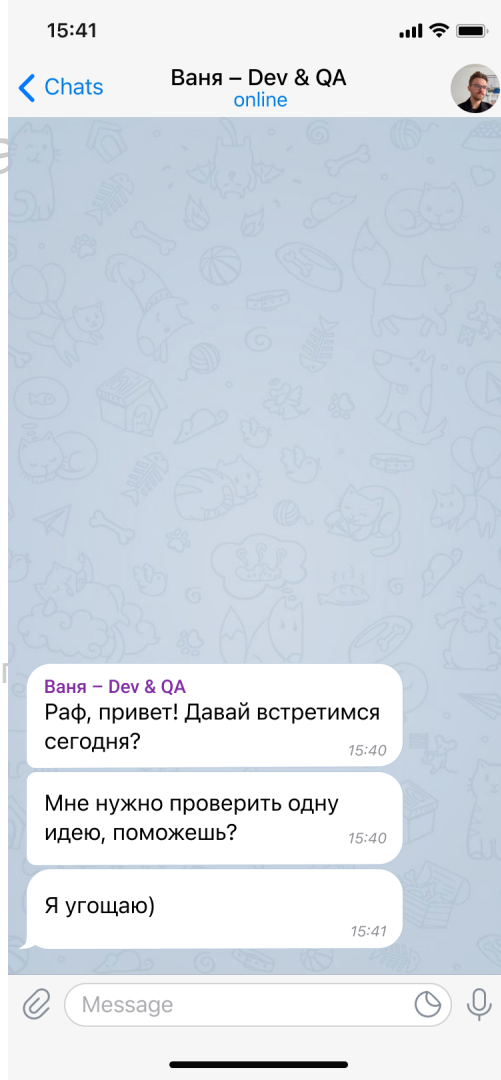
now

Я угощаю)



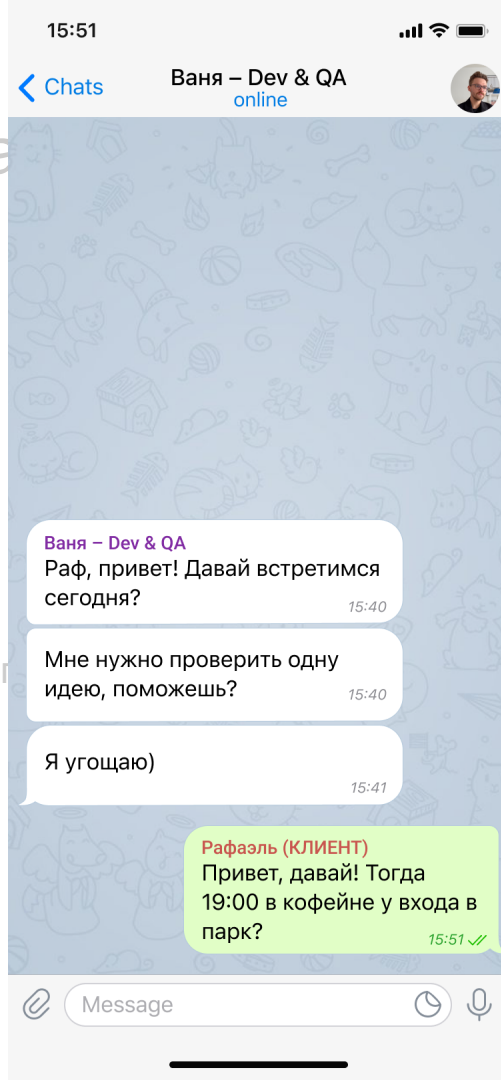
Известные способы измерить показа

- UX-тестирование
 - paper mock up test
 - wireframe mock up test
 - тест на частичной реализации (заглушки)
- beta-тестирование или прототип
 - тест на почти готовой версии
- A/B тестирование
 - статистическое исследование двух или более версий п



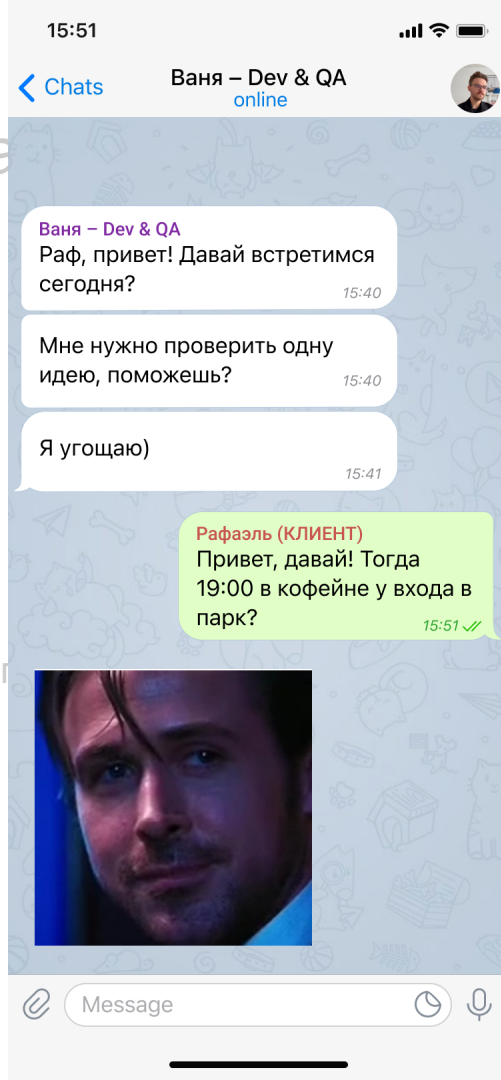
Известные способы измерить показате

- UX-тестирование
 - paper mock up test
 - wireframe mock up test
 - тест на частичной реализации (заглушки)
- beta-тестирование или прототип
 - тест на почти готовой версии
- A/B тестирование
 - статистическое исследование двух или более версий п



Известные способы измерить показате

- UX-тестирование
 - paper mock up test
 - wireframe mock up test
 - тест на частичной реализации (заглушки)
- beta-тестирование или прототип
 - тест на почти готовой версии
- A/B тестирование
 - статистическое исследование двух или более версий п



Известные способы измерить показатели **до релиза**

- **UX-тестирование**
 - **paper mock up test**
 - **wireframe mock up test**
 - тест на частичной реализации (заглушки)
- ~~beta-тестирование или прототип~~
 - тест на почти готовой версии
- ~~A/B-тестирование~~
 - статистическое исследование двух или более версий продукт

Известные способы измерить показатели **до релиза**

- UX-тестирование
 - paper mock up test
 - wireframe mock up test

Проблема: качественный, а не статистический вид теста

Как получить статистику?

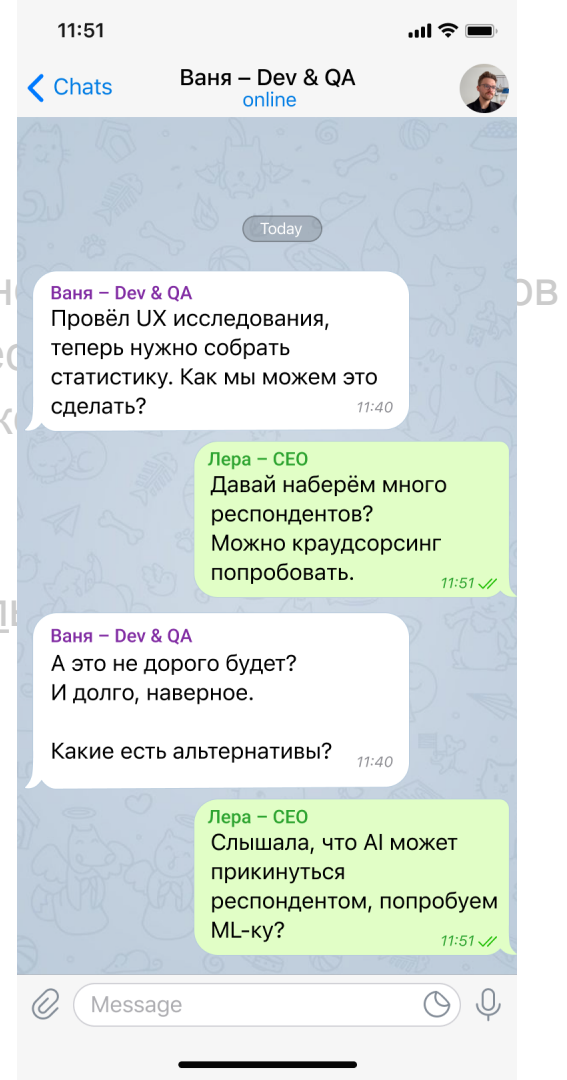
- Чтобы получить количественные данные нужно провести много тестов
- Чтобы провести много тестов, нужно много респондентов
- А если респондентов нет, то остаётся их только моделировать

Промоделировать пользователей может ML модель

Как получить статистику?

- Чтобы получить количественные данные нужны
- Чтобы провести много тестов, нужно много респондентов
- А если респондентов нет, то остаётся их только

Промоделировать пользователей может ML модели



Какая ML модель заменит респондента?

Какая ML модель заменит респондента?

Рафаэль → Раф**AI**ль

Респондент – анатомия*

- Глаза
- Руки
- Слух
- Нервная система
 - планирование
 - принятие решений
 - мотивация

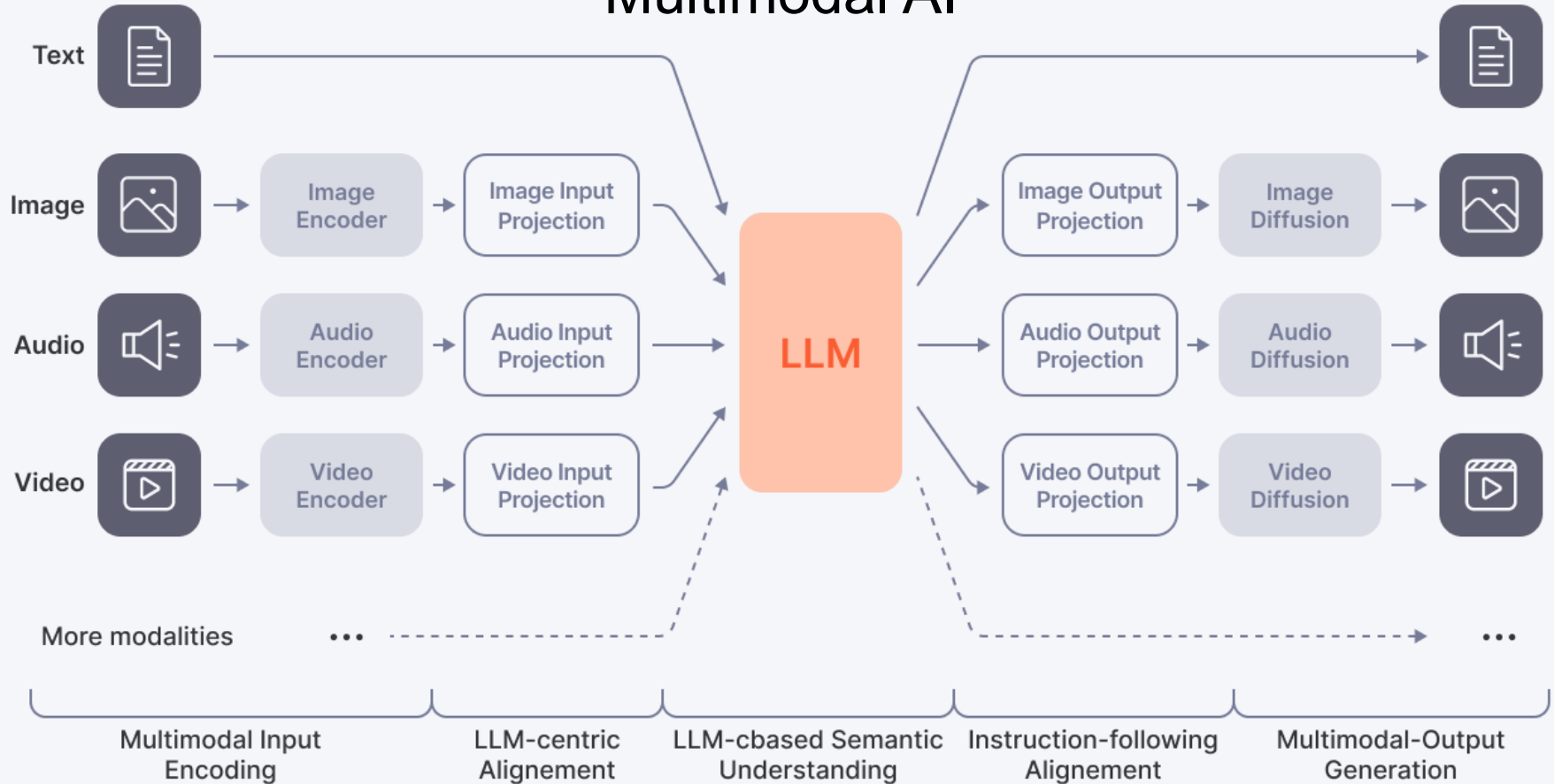


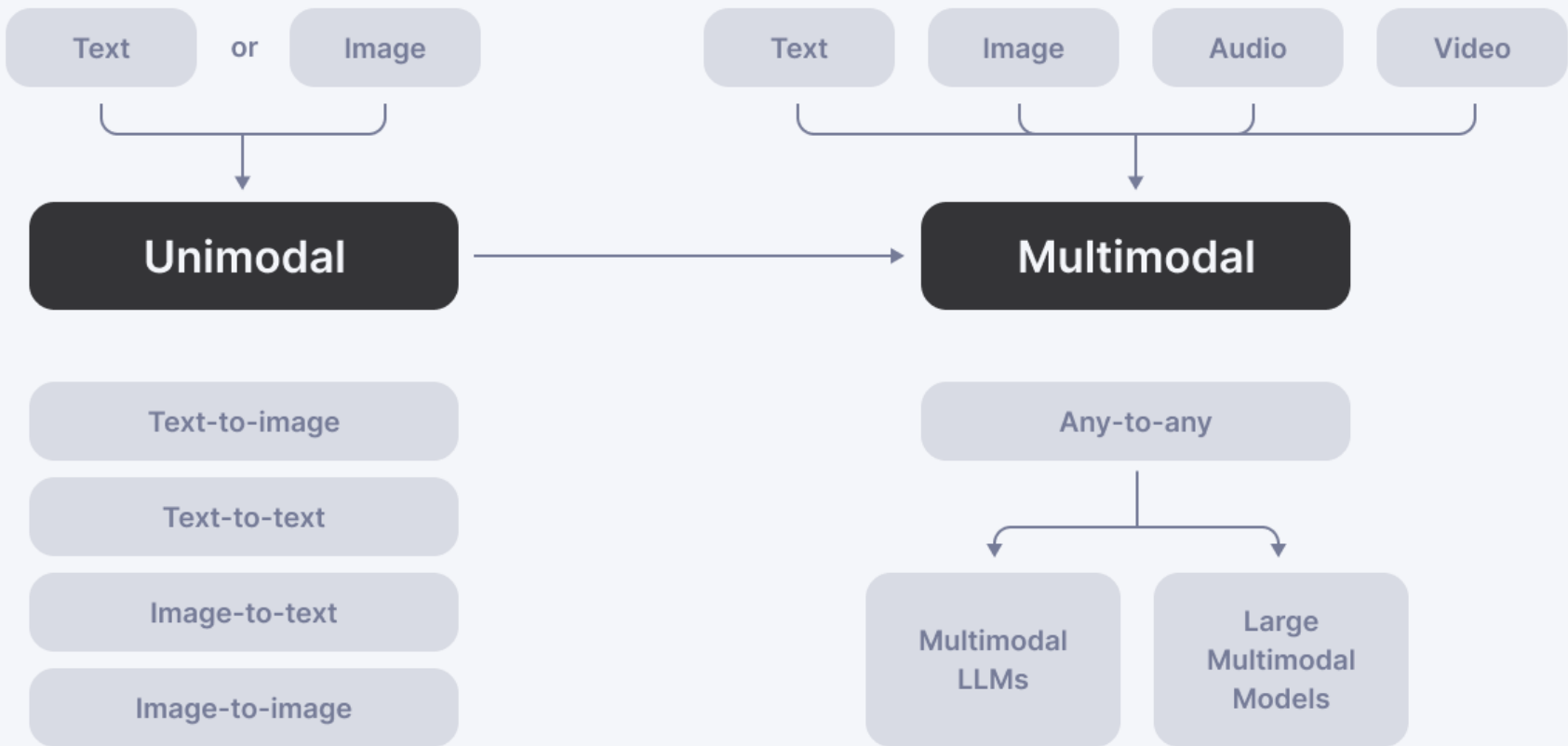
* респондент проводит тест с помощью ноутбука или смартфона

Какая ML модель заменит респондента?

- Multimodal AI – модель, которая умеет работать с несколькими источниками данных
 - картинки
 - текст
 - контекст
 - задача
- Несколько моделей с разными источниками данных
 - затем объединять работу этих моделей

Multimodal AI

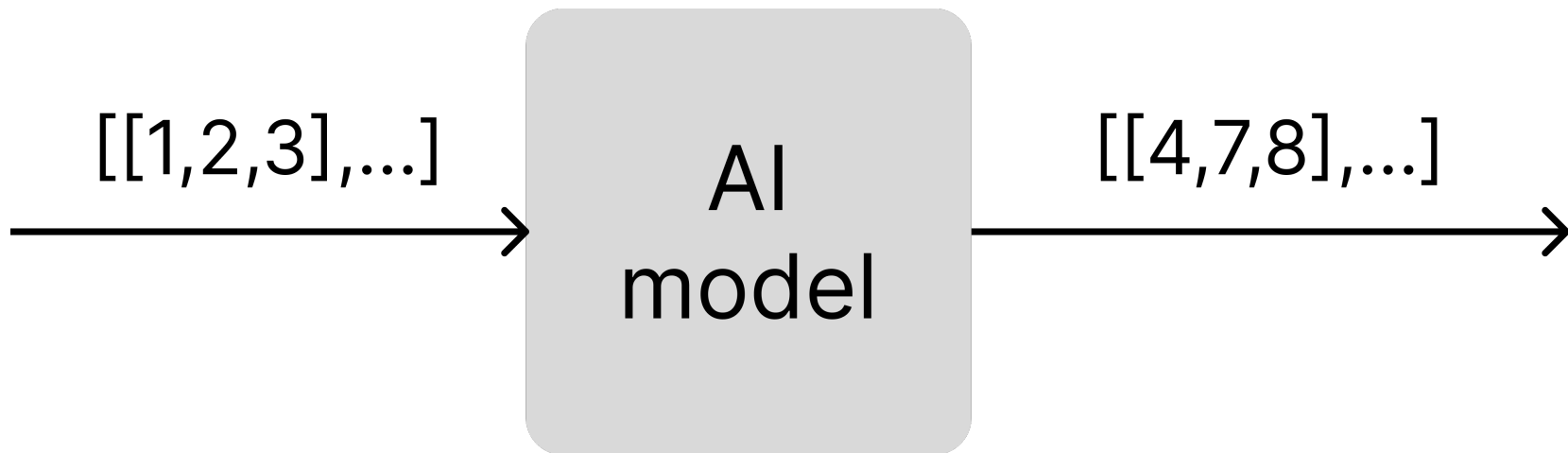




Отбросим маркетинг из AI

- вектор на входе
- черный ящик
- вектор на выходе

вектор – text, image, video, what_ever_data_you_wish

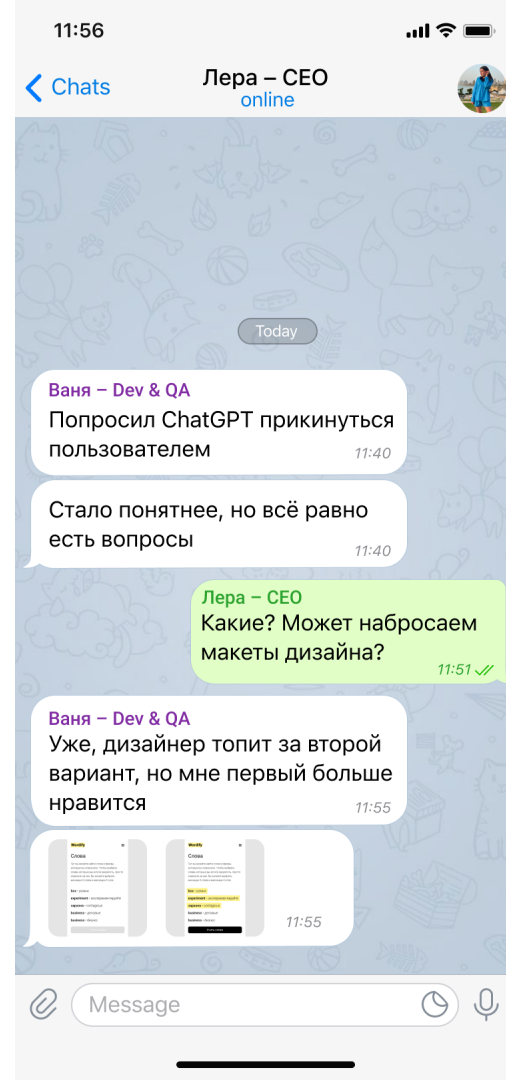


Как эти модели могут закрыть статистические метрики?

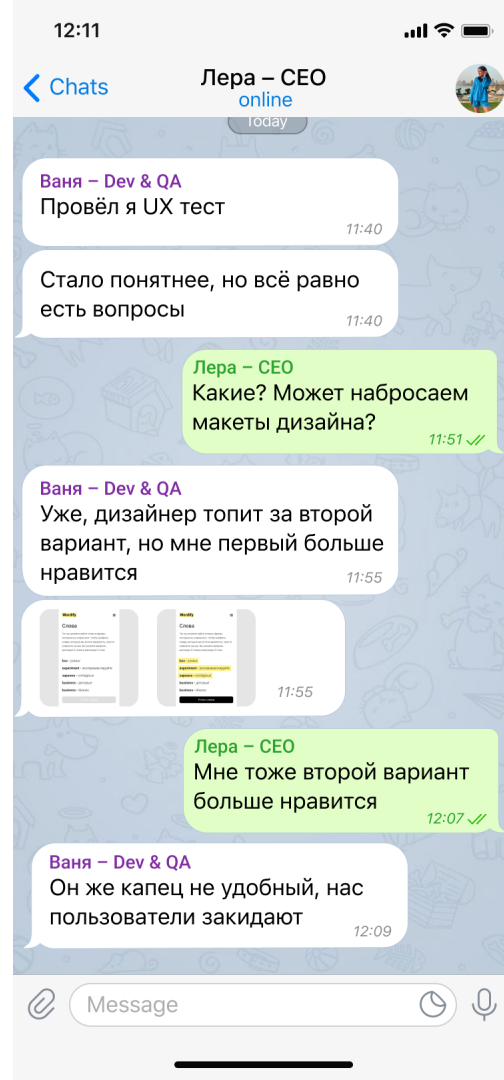
- ML модели обучаются на больших объемах исторических данных
 - Задача модели научиться обобщать данные
- Можно задавать контекст в запросе
 - используя различные prompt'ы можно менять контекст запроса

Проводим исследование
сами с UX Tool

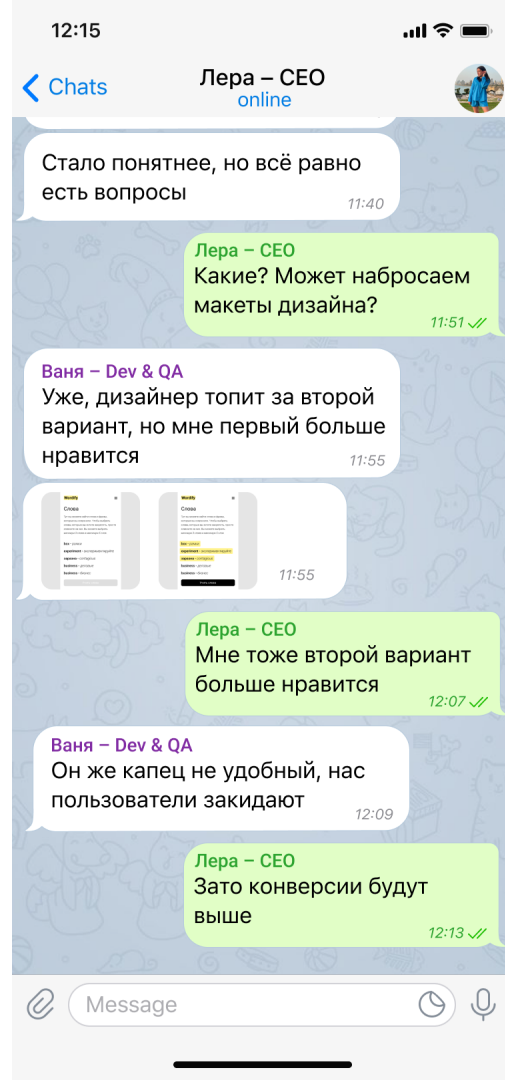
Проводим исследование сами с UX Tool



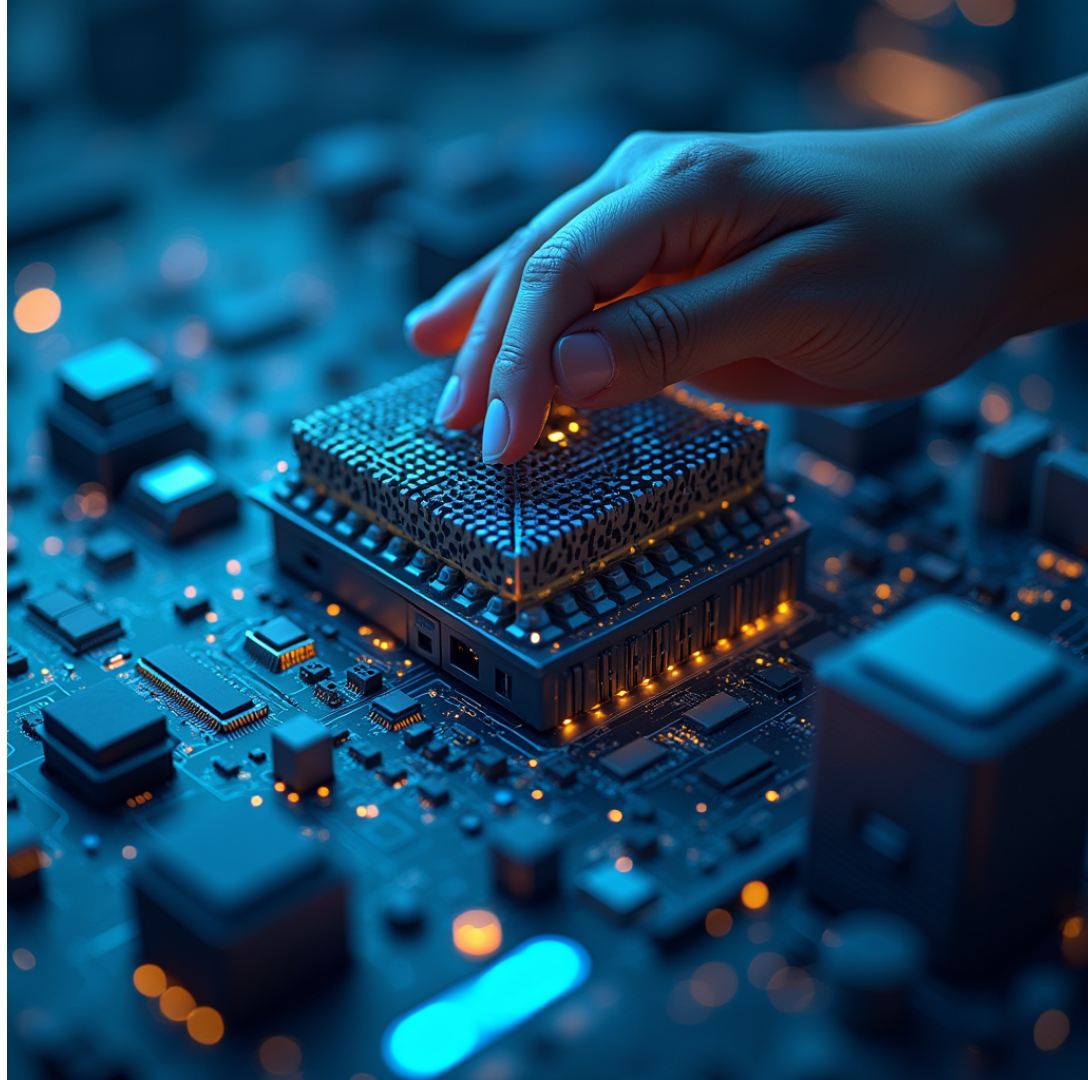
Проводим исследование сами с UX Tool



Проводим исследование сами с UX Tool



Сейчас в разработке



Распознавание элементов

Wordify

Топ слов пользователей

Тут вы можете найти слова и фразы,
которые сохранили другие пользователи.

Параметры 

box = рамки

experiment - экспериментируйте
экспериментируйте на второй и
третьей строке

contagious - заразна

business = деловые

business = бизнес

box = рамки

experiment - экспериментируйте

contagious - заразна

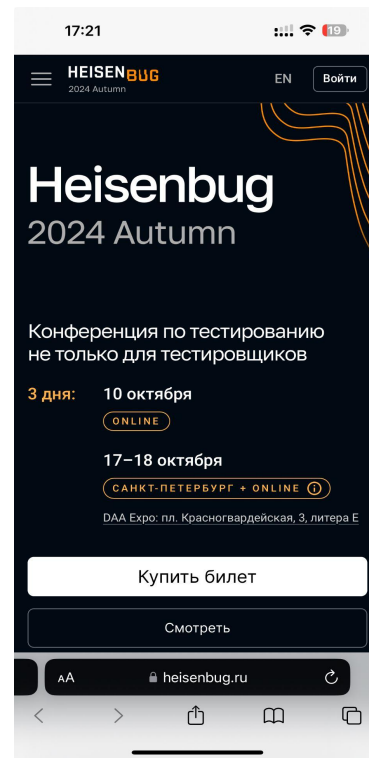
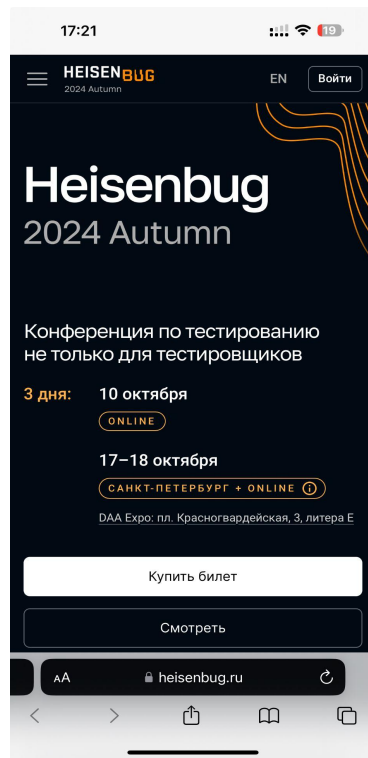
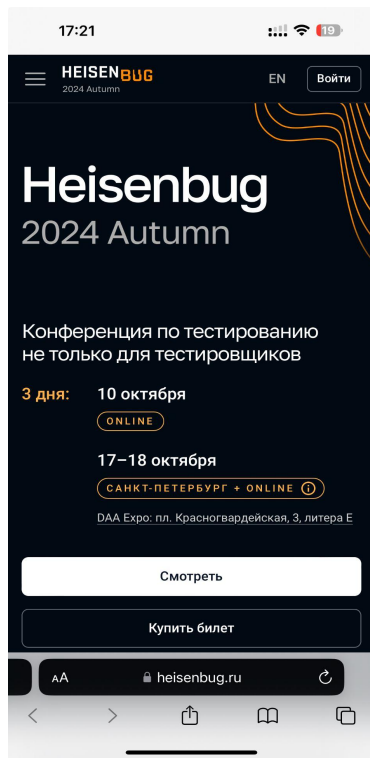
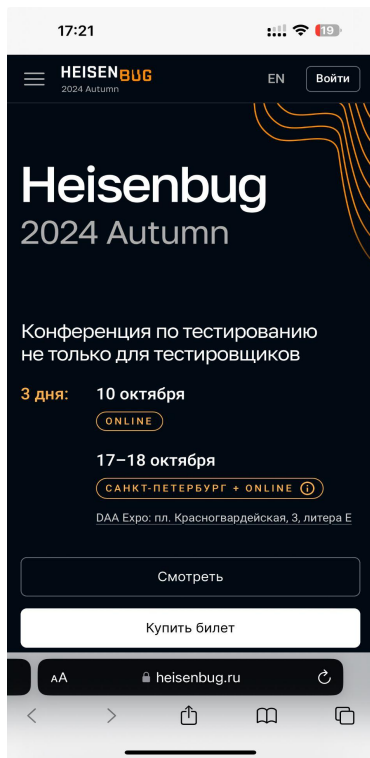
business = деловые

business = бизнес

box = рамки



Калькулятор конверсии и прибыли



Слайд с результатом расчетов



Инфо

Смотреть

Вероятность внимания пользователя: 28%

На 100 пользователей конверсия в элемент: 14



Инфо

Купить билет

Вероятность внимания пользователя: 26%

На 100 пользователей конверсия в элемент: 12



Инфо

Купить билет

Вероятность внимания пользователя: 38%

На 100 пользователей конверсия в элемент: 15



Инфо

Купить билет

Вероятность внимания пользователя: 44%

На 100 пользователей конверсия в элемент: 23

Моделирование респондента

>> Представь, что ты **студент** вуза, тебе **20 лет** и ты изучаешь **точные науки**. Но с **английским** у тебя **не очень** и ты решил подучить язык. Тебе нужно выучить 3 новых для тебя слова, **воспользуйся приложением** чтобы сделать это. **Опиши свои действия** пока будешь взаимодействовать с интерфейсом.


...

>> Давай добавим деталей. До этого ты **пользовался другим приложением**, вот тебе пример. Повтори задание ещё раз.

Wordify

Топ слов пользователей

Тут вы можете найти слова и фразы, которые сохранили другие пользователи.

Параметры 

box - рамки

experiment - экспериментируйте
экспериментируйте на второй и третьей строке

contagious - заразна

business - деловые

business - бизнес

box - рамки




experiment - экспериментируйте

contagious - заразна

business - деловые

business - бизнес

box - рамки

Генератор респондентов

- Множество респондентов по своим пользователей
- Моделирование пользователей стороннего приложения
- Тестирование на респондентах с ограниченными возможностями

Как эти технологии
повлияют на
метрики?



Как эти технологии повлияют на метрики?

- Бизнес заранее посчитает финансовые показатели
- Пользователи получат UX после тысяч интервью

Эффективное использование ML для улучшения метрик

- Проверяем идею до реализации
- Моделируем на разных пользователях
- Проводим



uxtool.pro

Пройдите опрос по
этому докладу

Нашли ли мы что-то полезное?

Нет

ДА

Зашла ли вам подача материала?

Нет

ДА

Будете теперь тестировать идеи до
реализации?

Нет

ДА