

Какими действиями развивает бизнес Amazon



Ольга Зиновьева

Основатель и генеральный директор
компании Elementaree

Содержание

- [Конспект лайфхака «Какими действиями развивает бизнес Amazon»](#)
- [Инструкция «Как тестировать гипотезы в бизнесе при помощи HADI-цикла»](#)
- [Рекомендуемые книги](#)



Какими действиями развивает бизнес Amazon

Ольга Зиновьева, основатель и генеральный директор компании Elementaree

Для кого

Для всех компаний.

Лайфхак

Чтобы постоянно развивать бизнес, поставь на поток проверку гипотез.

- Собери всех сотрудников, которые отвечают за развитие компании, за создание новых продуктов.
- Проведи с ними мозговой штурм.
- Выбери идеи, каждую из которых можно проверить в течение недели.
- Запиши, какой результат хочешь получить. Здесь нужна конкретная цифра.
- Реализуй гипотезу в течение недели.
- Сравни фактический результат с плановым.
- Прими решение: внедрить гипотезу и масштабировать продукт или отказаться от идеи.
- Наравивай количество гипотез еженедельно, не останавливай процесс тестирования гипотез.

Результат

Повышение эффективности рабочих процессов и рост прибыли.



Как тестировать гипотезы в бизнесе при помощи HADI-цикла

1. Выбери гипотезу (Hypothesis)

Возьми показатель, который влияет на прибыль. Допустим, у компании низкая конверсия из посетителей в регистрации на лендинге. Подумай, что увеличит показатель. Пример гипотезы: «Если изменить заголовок на лендинге, то конверсия в регистрацию вырастет на 5%». Выбирай показатели, улучшить которые нужно в первую очередь.

2. Проверь гипотезу (Action)

Выбери столько гипотез, сколько команда успеет проверить за заданный период времени, например за неделю. Не проверяй одновременно несколько гипотез, которые влияют на один показатель. Иначе будет сложно оценить влияние каждого действия.

3. Собери данные (Data)

Перед проверкой гипотезы запиши данные, которые были до изменений. Например, какова была конверсия посетителей в регистрации. Зафиксируй данные, полученные во время проверки гипотезы. Важно, чтобы выборка была репрезентативной. Она зависит от количества посетителей и каналов привлечения.

4. Сделай вывод (Insights)

Сделай вывод – подтвердилась гипотеза или нет. Если гипотеза верна, то подумай, что еще можно улучшить. Затем масштабируй гипотезу.

См. далее два примера тестирования гипотез.

Примеры тестирования гипотез

Гипотеза	Действия	Аналитика	Выводы
Глаголы на кнопках повышают кликабельность	Назвать все кнопки глаголами	Отследить количество переходов при помощи «Яндекс.Метрики»	Нажатий стало больше на 40%
Подчеркнутые ссылки повысят кликабельность	Подчеркнуть ссылки и выделить их цветом	Отследить количество переходов	Переходов стало больше на 80%

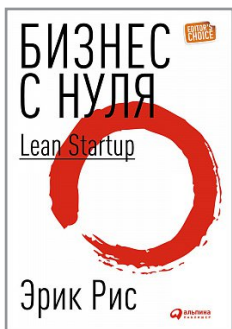
Подготовлено экспертами платформы «Деловая среда» на основе материалов материалов [ФРИИ](#) и бюро [«Баярд»](#)



Спринт

Джейк Кнапп, Брейден Ковитц, Джон Зерацки
Альпина Паблишер

Существует множество методов разработки новых продуктов, но все они требуют времени. Поэтому в Google разработали «Спринт» – методику, которая позволяет протестировать любую идею всего за пять дней. Книга рассказывает о «спринте» все: как создать новый продукт за одну неделю, протестировать его на потенциальных потребителях, определить дальнейшую бизнес-стратегию и свести к минимуму все возможные риски.



Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели

Эрик Рис
Альпина Паблишер

Придумать идею, а затем реализовать ее не так сложно. Сложно добиться, чтобы продукт продавался, чтобы он «попал в рынок» и запустил расширяющуюся спираль роста. Прочитав книгу, ты по-новому посмотришь на процесс реализации идей, и неважно, кто ты: стартапер или руководитель давно работающего бизнеса. Это настоящий сдвиг парадигмы – от интуитивных блужданий к четкой методике. Основная мысль метода экономичного стартапа заключается в быстром тестировании идей новых продуктов на потребителях и в постоянной корректировке бизнес-модели. Это позволяет начинать масштабные вложения, только если идея подтверждена фактами.