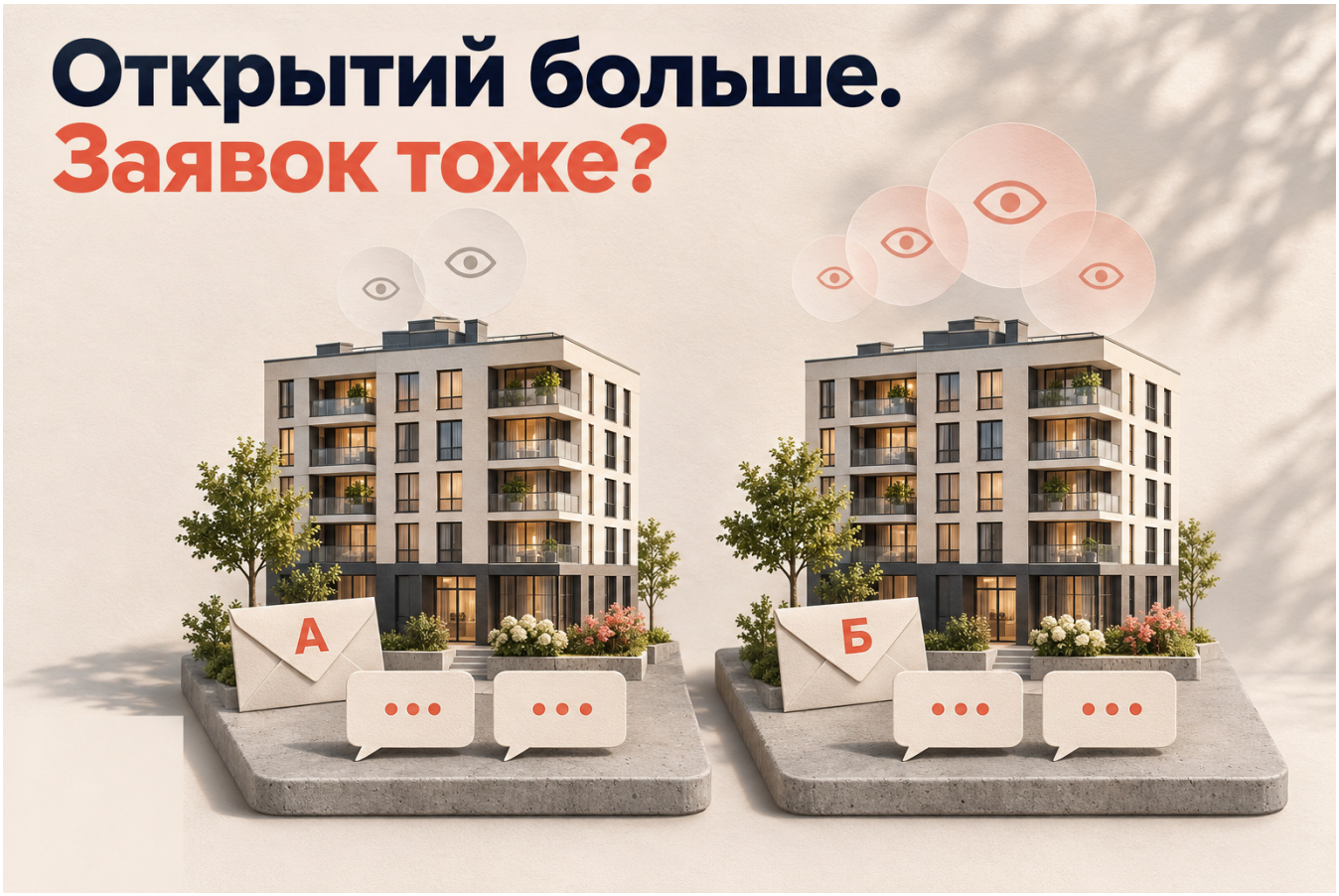
Две темы письма: протокол сравнения и расчёт результата

Паспорт сравнения, расчёт на 120 учебных получателях и честный вывод при небольшом числе ответов.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Паспорт гипотезы

Поле	Учебное заполнение
Задача	Содержательный ответ по подборке
Гипотеза	Действие в теме понятнее названия материала
А	Подборка квартир по вашим критериям
Б	Выберите два варианта для обсуждения
Главный результат	Доля назначенных получателей с содержательным ответом
Не проверяем	Новый дизайн, скидку, другое время

Наша гипотеза	Тема А	Тема Б

2. Что остаётся одинаковым

Элемент	Критерий приёмки
Отправитель	Одинаковые узнаваемые имя и адрес
Предварительный текст	Не меняется между вариантами
Тело	Одна подборка и одна просьба
Ссылки / вложение	Одинаковое назначение и рабочий доступ
Время	Одинаковое правило отправки
Обработка ответа	Одинаковые условия помощи

Элемент	Доказательство	Отклонение

3. Аудитория и распределение

Проверка	Действие
Основание	Только допустимые получатели
Задача	Сопоставимый контекст
Дубли	Устранены до разделения
Отказы	Не возвращены в тест
Распределение	Случайное по описанному правилу
Пересечение	Один человек получает один вариант

Группа	Назначено / исключено	Причина

Маленькая база
Не дробите её автоматически на множество вариантов. Качественная проверка понимания является другим методом и не доказывает прирост конверсии.

4. Определения метрик

Показатель	Определение
Основной	Получатель дал содержательный ответ в заданное окно
Открытие	Технический сигнал с ограничениями приватности
Уникальный переход	Один получатель независимо от повторов
Доставка	Отдельный технический статус
Защитные	Отказы, жалобы, несоответствие обещания
Знаменатель	В основном показателе назначенные получатели

Метрика	Событие и знаменатель	Фильтр

5. Заполненная таблица результата

Учебные данные	А	Б
Назначено	60	60
Доставлено	60	60
Зарегистрированные открытия	18	24
Уникальные переходы	4	5
Содержательные ответы	2	2
Доля ответов	3,33%	3,33%

Вывод
Основной показатель одинаков. Разница открытий не является ростом заявок. Небольшой тест не доказывает ни преимущество, ни полную равноценность тем.

Все цифры вымышленные. Это упражнение по чтению отчёта, не результаты рассылки Нейросистемы риелтора.

6. Проценты без подмены смысла

Расчёт	Результат
Открытия А	18 / 60 × 100 = 30%
Открытия Б	24 / 60 × 100 = 40%
Абсолютная разница долей	40% − 30% = 10 процентных пунктов
Относительное изменение	(40 / 30 − 1) × 100 ≈ 33,3%
Разница переходов	5 − 4 = 1 получатель
Разница ответов	2 − 2 = 0

Наш показатель	Числитель / знаменатель	Корректная подпись

7. Правило остановки и нарушений

Состояние	Решение
Окно	В учебном примере 7 дней, записано до теста
Любимый вариант впереди	Не прекращать произвольно
Сломанная ссылка	Отметить нарушение, не приписывать теме
Мало событий	Не объявлять доказанную победу
Повторные попытки	Сохранять все тесты в журнале
Срочный вопрос	Помочь клиенту без ожидания конца исследования

Условие	Заранее выбранное действие	Факт

8. Редакторский разбор после теста

Корректный отчёт
«В учебном сравнении по 60 получателей на вариант. По 2 содержательных ответа. Б получил больше зарегистрированных открытий и на один уникальный переход больше. Доказанный рост обращений не установлен».

Некорректный отчёт
«Тема Б увеличила эффективность продаж на 33%». В исходных данных нет результата продаж, а относительная разница относится к открытиям.

Что непонятно читателю	Как это проверить	Следующая гипотеза

9. Рабочий лист нового теста

Гипотеза / варианты	Что фиксируем	Окно / решение

Метрика	A / Б	Ограничение вывода

Сохраните исходные числа и настройки фильтров. Обоснование объёма и статистическая оценка подбираются под конкретный эффект и риск ошибки. Этот лист не является калькулятором значимости. Используйте отдельный чек-лист и диагностику пути от письма до ответа.

Источники и проверка

Mailchimp: A/B-тесты

Apple: защита почтовой активности

Brevo: MPP и автоматическая активность