

Diagnosi e priorità

Una scheda per ipotesi. Compila prima dello sviluppo; conserva la versione iniziale.

ID / URL / versione / responsabile / date di osservazione

Segmento / unità (utenti o sessioni) / esclusioni fissate in anticipo

Ingresso	Clic CTA	Avvio	Invio valido	Accettato

Per ogni tasso scrivi numeratore e denominatore. Usa lo stesso gruppo di utenti e lo stesso periodo per entrambi i conteggi. Evita di contare due volte lo stesso invio. Non escludere dopo il test chi ha incontrato errori.

Segnale osservato e fonte	Ostacolo ipotizzato / verifica

Modifica proposta / ore di scrittura, sviluppo e verifica / priorità e motivo

Decisione iniziale: correggere un difetto, fare ricerca o testare A/B? Perché?

Piano e risultati

Fissa il piano prima del lancio. A fine test aggiungi i risultati senza riscriverlo.

Versioni A e B / assegnazione stabile / metrica primaria e tempi di conteggio

Tasso iniziale / effetto minimo / metodo, livello e potenza / campione per gruppo

Utenti al giorno / chiusura e scadenza / tempi per invii e valutazione dei contatti

Limiti di qualità / stop tecnico / regola per adottare / responsabile decisione

Controlli iniziali: 6 casi su 2 dispositivi = 12 prove. Invio valido, campo vuoto, email errata, tastiera, rete interrotta in prova, ricarica conferma. Annota anomalie e correzioni nel registro del progetto.

Risultati dopo la valutazione	A	B
Utenti assegnati		
Utenti con invio valido		
Contatti accettati		
Invii / utenti; accettati / invii		

Differenza assoluta e relativa / intervallo / anomalie di dati o assegnazione

Decisione e motivo / prossimo intervento / verifica dopo il rilascio

Un caso svolto

Immaginiamo di provare una spiegazione più chiara vicino al modulo.

Diagnosi. In 28 giorni arrivano da mobile 2.000 utenti: 400 clic, 300 avvii, 80 invii validi e 48 contatti accettati. Tasso pagina = $80 / 2.000 = 4\%$; completamento modulo = $80 / 300 = 26,7\%$; qualificati per utente = $48 / 2.000 = 2,4\%$.

Ipotesi. Spiegare vicino al pulsante chi risponde e come può aiutare a decidere se inviare la richiesta. La spiegazione deve corrispondere al servizio reale. Accettiamo una quota di contatti qualificati di almeno il 55%, rispetto al 60% iniziale.

Piano ad alto volume. Utenti mobile alla prima assegnazione; le visite successive non aumentano il campione. Dal 4% al 5%: +1 punto percentuale e +25% relativo. Approssimazione normale bilaterale, livello 5%, potenza 80%: circa 6.745 utenti per gruppo, arrotondati a 7.000. Totale 14.000, assegnazione casuale persistente 50/50.

Con 500 nuovi utenti al giorno: $14.000 / 500 = 28$ giorni. Controllare il campione ai giorni 28, 35 e 42; chiudere alla prima verifica con almeno 7.000 utenti per gruppo, comunque entro il giorno 42. Contare gli invii entro 7 giorni dalla prima esposizione; valutare i contatti entro 7 giorni dall'invio. Attendere gli ultimi esiti prima di confrontare A e B. Al volume iniziale di 2.000 utenti ogni 28 giorni servirebbero circa 196 giorni: osservare gli utenti o ricalcolare il campione per una modifica più incisiva.

Risultati dopo la valutazione	A	B
Utenti assegnati	7.000	7.000
Invii validi / tasso	280 / 4%	315 / 4,5%
Accettati / quota sugli invii	168 / 60%	173 / 54,9%
Qualificati per utente	2,4%	2,47%

Lettura. Differenza B - A = +0,5 punti, +12,5% relativo. Intervallo normale approssimato al 95%: da -0,17 a +1,17 punti, calcolato con differenza $\pm 1,96 \times$ errore standard. Include zero: non emerge una differenza statisticamente significativa e non è dimostrata l'equivalenza. I cinque contatti accettati in più non dimostrano un vantaggio commerciale.

Decisione. Mantenere A: B non raggiunge l'effetto utile di +1 punto e la quota accettata è sotto il limite del 55%. Per adottare B erano richiesti anche intervallo interamente sopra zero, campione raggiunto e assenza di difetti bloccanti. Non estendere il test solo per cercare un risultato favorevole.

Riferimento per la pianificazione: R, power.prop.test (n per gruppo). La guida collegata contiene parametri, formula dell'intervallo e controlli prima/dopo il rilascio.