

Vídeo 7

Transcrição

Até aqui, vimos que é interessante melhorarmos continuamente o produto que será fornecido para o cliente - e que deverá ser do interesse do assinante. Uma maneira de medirmos isso é analisando a taxa de "Open rate" (o que nos oferece alguns problemas), ou por meio do "Click rate". Porém, como cada campanha é diferente uma da outra, fica complicado compararmos o "Open rate" de todas elas - assim como as margens de erro. Para solucionar o problema, podemos fazer um teste chamado **Teste A/B** (que em alguns casos poderia ser "A/B/C").

O teste pode ser feito criando uma campanha nova. Nós especificaremos que ela será do tipo A/B e que queremos testar uma variável, como a subject line, o conteúdo ou o tipo do *from*. Basta definirmos o que desejamos testar.

Para testar, precisaremos definir duas opções da mesma variável, por exemplo, dois nomes para serem usados no *from* ou duas opções de *subject lines*. Podemos ainda definir a porcentagem dos assinantes que serão testados. No caso, testamos com 50% da nossa lista, porque assim aplicaremos a tática vencedora para os outros 50% dos assinantes.

As pessoas que participarão do teste serão divididas em subgrupos e cada um deles receberá um tipo de e-mail. Ao identificarmos qual foi tática vencedora de acordo com o critério determinado, enviaremos a mensagem com o melhor desempenho para os demais assinantes. Este é o teste A/B na prática.

Atenção: Não se esqueça do **intervalo de confiança**, que no MailChimp é de 80%. Isto significa que temos 80% de certeza que o valor real está dentro da faixa apresentada.

É **extremamente** importante considerar o intervalo de confiança, caso contrário a análise dos resultados da campanha poderá ser errônea.

Ainda veremos diversas coisas sobre o Teste A/B. Não se esqueça que o objetivo aqui é oferecer o que o cliente deseja receber. Estamos tentando compreender o interesse do usuário e poder ajustar o conteúdo oferecido. Não queremos forçar a venda do produto. À medida que entendemos melhor o que o cliente quer, nós oferecemos um produto que esteja de acordo.