Preguntar

Tres preguntas guiarán el futuro programa de marketing:

¿En qué se diferencian los socios anuales y los ciclistas ocasionales con respecto al uso de las bicicletas de Cyclistic?

R:En que los socios anuales las usan casi todos los días para ir al trabajo o fines recreaciones en cambio los ocasionales las usan pocas veces a la semana o mes o cada tantos meses

¿Por qué los ciclistas ocasionales comprarían membresías anuales de Cyclistic?

R:Cuando quisieran cambiar de ir de transporte publico a bici al trabajo

¿Cómo puede usar Cyclistic los medios digitales para influenciar a los ciclistas ocasionales a convertirse en miembros?

R: con publicidad digital y campaña de marketing mostrando como podrían cambiar o hacer al pasar a ser miembros

Crearás un informe con los siguientes entregables:

Una instrucción clara de la tarea empresarial

Una descripción de todas las fuentes de datos utilizadas

Documentación de todas las limpiezas y manipulaciones de datos

Un resumen de tu análisis

Visualizaciones de respaldo y hallazgos clave

Las tres recomendaciones más importantes basadas en tu análisis