

Propuestas de KPI's

KPI 1: Shared travel (% de reducción de la huella de carbono):

Descripción: Cantidad de CO2 reducido al compartir el viaje (en el caso de los autos eléctricos sería el CO2 de la producción de la energía eléctrica que usa por el viaje). A mayor cantidad de personas por viaje, menor es el valor.

Primero hay que calcular:

CO2 por viaje individual = Distancia del viaje × Consumo de energía (kWh/km) ×
Factor de emisión de CO2 (kg/kWh) o de generación del combustible eléctrico.

*Si un viaje genera 1 unidad, por dar un número, al compartir con otro pasajero, eso se reduce a la mitad. Por esto a mayor cantidad de viajeros, mejor.

$$\text{CO2 por pasajero en viaje compartido} = \frac{\text{CO2 por viaje individual}}{\text{Número de pasajeros}}$$

El cálculo final del KPI se haría con una razón (CO2 por viajes Individuales/ CO2 por viajes compartidos)*100.

La meta es reducir ese valor % cada año (2% por ejemplo?).

KPI 2: Reducción del tiempo de inactividad/espera por vehículo.

Descripción: Los tiempos de inactividad por falta de pasajeros se pueden reducir al generar reservas previas por medio de la app, pero además se puede plantear una triangulación entre aeropuertos y terminales para que el chofer tenga las distancias entre pasajeros lo más cortas posibles.

Cómo: Se calcula por el tiempo de viaje con pasajeros vs. el tiempo de actividad sin pasajeros.

Por qué: Mientras más eficiente sea el trabajo, más rentable será cada viaje y menos tiempo necesitarán los autos para generar ganancia (tiempo invertido vs retorno económico).

KPI o eficiencia operativa= (tiempo de viaje con pasajero)/tiempo total

*Tiempo total = tiempo de recarga de energía + tiempo de viaje con pasajero + tiempo de viaje sin pasajero (regreso a estación, por ejemplo)

El tiempo de carga depende del modelo elegido, puede ser otro factor de elección.

En las tablas extras de los *green taxis* (parquet) hay campos que detallan los **tiempos de cada viaje**.

También se puede plantear una razón entre tiempos de viaje con pasajero total sobre el tiempo total de cada turno por chofer (8 hs). Es decir, cuanto tiempo pasó el chofer en viaje con pasajeros durante su turno

Es importante que el viaje de regreso, la app diseñada debería buscar conectar ese auto libre con pasajeros que van al aeropuerto, así el regreso también será rentado, o llevarlo a la terminal más cercana donde se requiere un auto para otro servicio.

Por otro lado, esas tablas *green taxis* tiene los kilómetros recorridos (de donde se saca el costo), el número de pasajeros, el pago recibido, etc.

3 KPI: número de autos. Aumentar el número de autos disponibles cada semestre.

-

KPI posible para el futuro: Aumentar el puntaje en el sistema de puntuación a la recomendación de compañeros de viaje:

Descripción: En base a la recomendación de los compañeros, cual es la satisfacción a esa recomendación. (símil al de películas)

Cómo: un sistema de encuesta o puntaje post viaje en la misma app donde se contrata el servicio. (publicidad: **compárti tu huella** - de oxígeno)

Por qué: Es vital que las recomendaciones sean cómodas y adecuadas para los clientes, en esto va a estar depositada la calidad del servicio.

KPI clásico: Costo de Adquisición de Clientes (CAC)

- **Descripción:** Calcula el costo promedio para adquirir un nuevo cliente. (La publicidad en internet, aeropuertos y terminales, canales de youtube de viajeros y personalidades/influencers del turismo - work and travell).
- **Por qué:** Ayuda a medir la eficiencia de las campañas de marketing y ventas.

KPI clásico 2: Tasa de Retención de Clientes

- **Descripción:** Mide el porcentaje de clientes que vuelven a usar el servicio de taxis compartidos, durante períodos consecutivos.
- **Para qué:** para monitorear si el servicio fue útil o si el sistema de recomendación de compañeros de viaje debe reajustarse.
- **Por qué:** Indica la satisfacción y fidelidad del cliente.

KPI clásico 3: ROI (retorno de inversión):

- **Para qué:** para calcular el retorno sobre la inversión hecha al servicio de taxis planteado.
- **Por qué:** Ayuda a justificar la inversión y a demostrar rentabilidad del servicio.

KPI / de un objetivo medible a futuro: CR (Tasa de conversión):

- **Descripción:** Clientes de taxis individuales a taxis compartidos.
- **Por qué:** Es importante generar costumbre y confianza en este servicio, este indicador puede guiarnos en eso y, además, mostrar la capacidad de crecimiento del servicio.
- **Cómo:** Del total de personas que viajan, cuántas usan el servicio. Cuántas se enteraron del servicio recién al llegar a NY y no al comprar el pasaje.