Público objetivo: Gente que llega a las terminales y aeropuertos de NY.

\*por qué: porque no vamos a poder ingresar a competir con taxis amarillos (por el tema de las licencias y restricciones actuales).

\*cómo: asociándonos con las empresas de bus (incluso la propia) y aviones, para poder captar a los clientes antes de que toquen la pista de aterrizaje.

\*por qué: al viajar, uno desea llegar y tener resuelto el regreso a casa, o el viaje al hotel, sin el margen a que nos cobren màs, que nos lleven por el camino mas largo, etc. Tener asegurado un auto esperándote afuera del aeropuerto, puede ser un servicio que no solo se requiera sino que también que asegure los clientes y permita ingresar al aeropuerto/terminal con las unidades necesarias y no tener autos en esperas inútiles.

Consiguiendo un dataset de los pasajeros que llegan a NY, podemos estimar la cantidad de usuarios por dia. Eso con el costo de electricidad por auto, podemos tener valores certeros del negocio.

Medio ambiente: al tener una app que asocie a los pasajeros que hacen caminos similares o van a destinos en las mismas zonas de NY, se puede abaratar el costo del viaje, ser ecofriendly y tener que usar menos autos para el mismo servicio.

2. Análisis Propuesto: conocer lso costos y posibles ganancias del servicio propuesto

3. Objetivos Puntuales: teniendo en cuenta las gasolineras, el tipo de vehiculos, los costos, las zonas mas congestionadas, determinar los mejores caminos posibles(?), el ahorro de CO2.