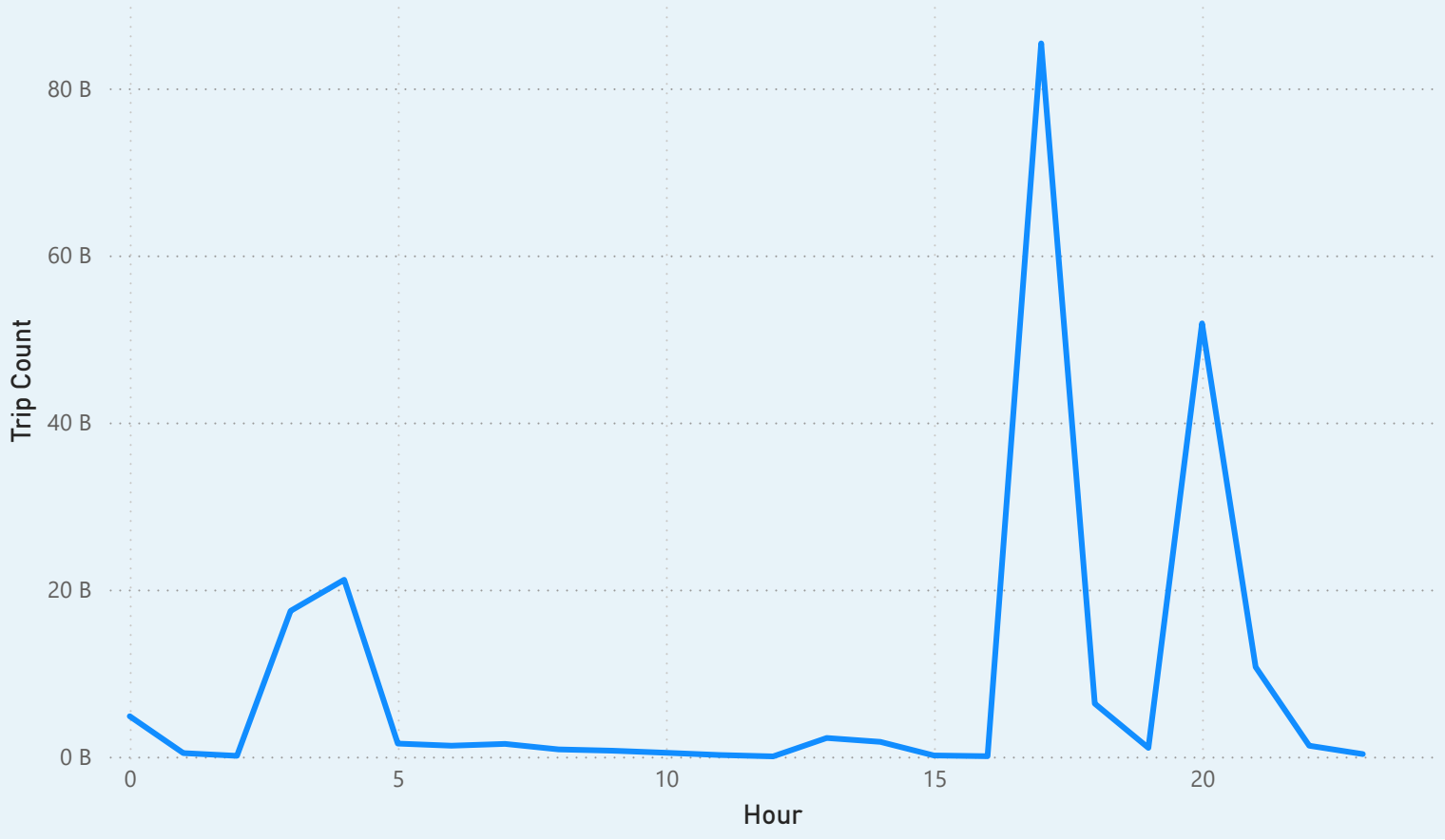




# Aantal ritten per

Hour ölçütüne göre Trip Count



## Aantal ritten per uur

Deze grafiek toont de trends in operationele intensiteit door het aantal ritten op verschillende tijdstippen van de dag weer te geven. In onze analyse

### Piekuren:

De piekuren van 08:00-09:00 uur en 17:00-18:00 uur vallen samen met de pendeluren.

De hoge vraag tijdens deze uren (80+ ritten) geeft aan dat er prioriteiten moeten worden gesteld bij de planning van het wagenpark.

### Periodes met weinig activiteit:

Een laag aantal ritten (<20 ritten) tussen 03:00-05:00 uur biedt een mogelijkheid om de middelen te optimaliseren.

Voertuigonderhoud of rustperiodes voor chauffeurs kunnen tijdens deze uren worden gepland.

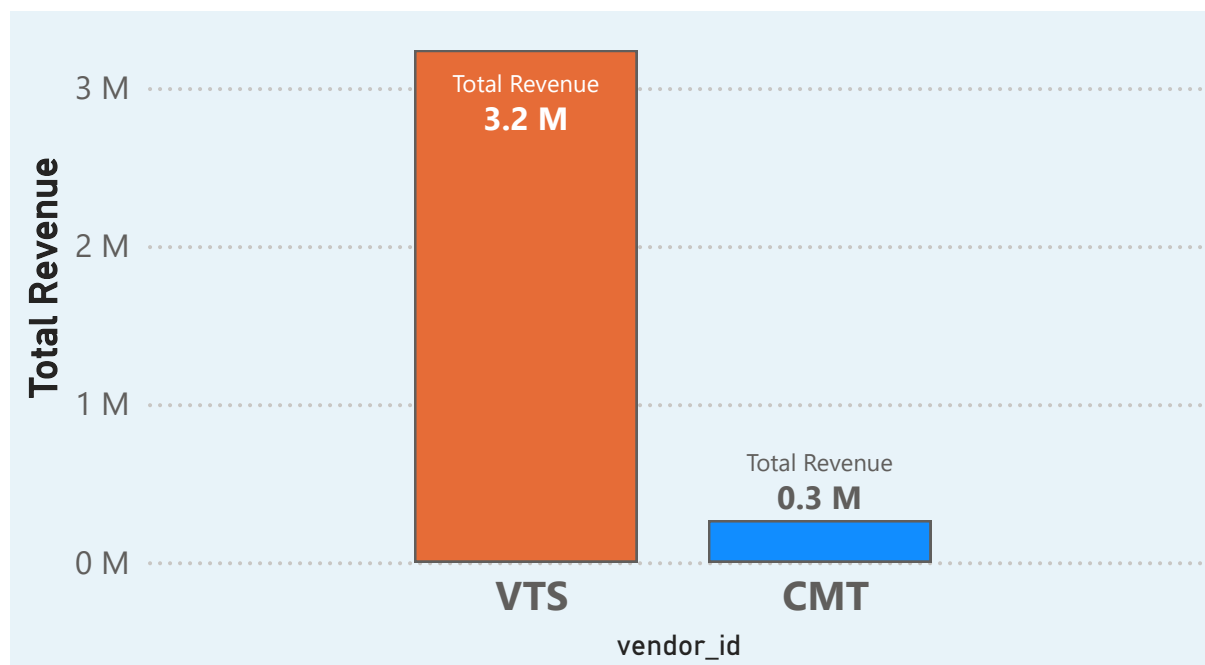
### Lunchtime Surge:

Middelmatige congestie tussen 12:00-14:00 uur weerspiegelt de impact van lunchpauzes.

### Zakelijke implicaties:

Wagenvlootbeheer: Toewijzing van extra voertuigen

## Verdeling totale inkomsten taxibedrijven

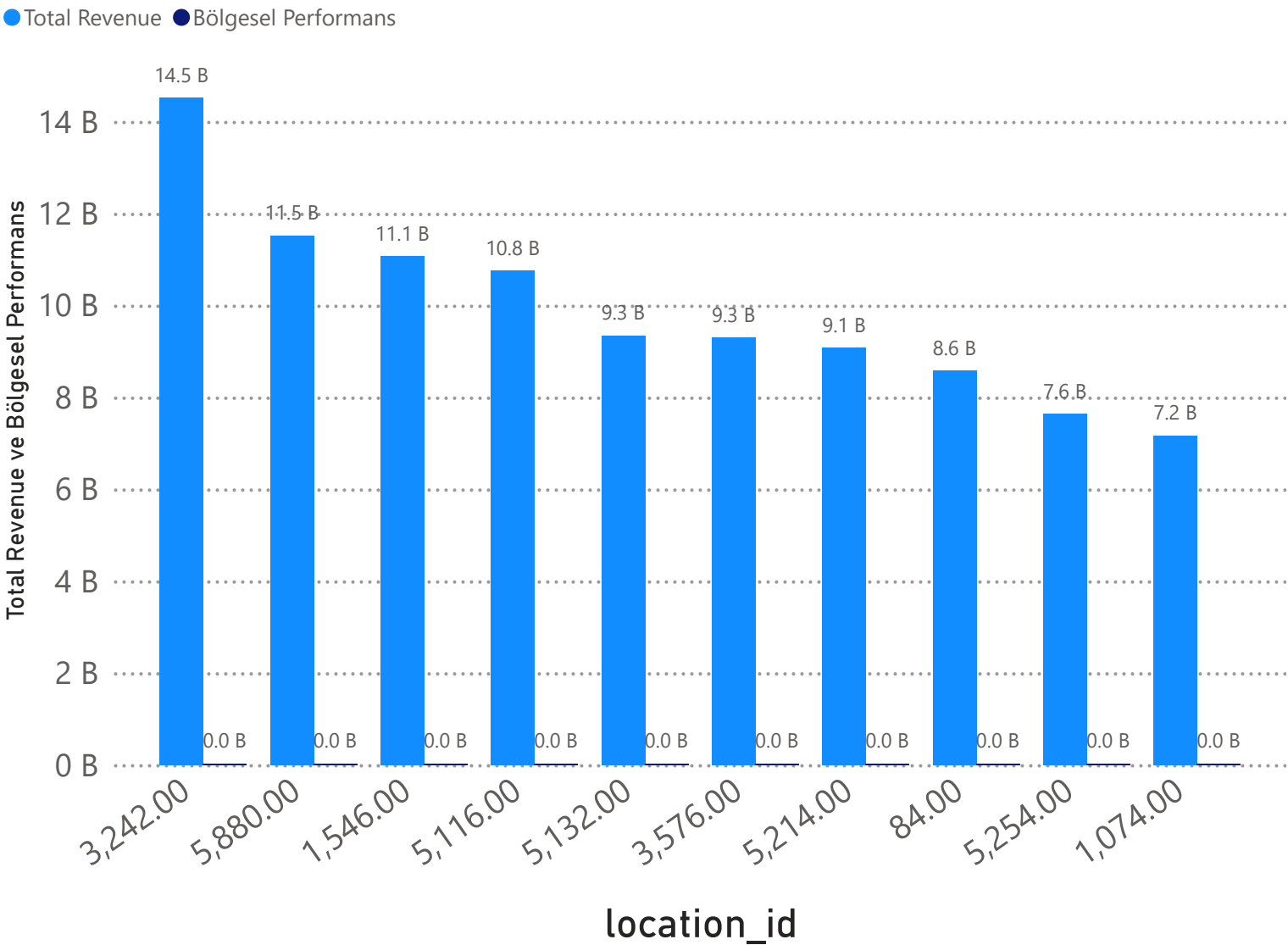


## Verdeling totale inkomsten taxibedrijven

Deze grafiek vergelijkt de totale inkomsten van de twee taxibedrijven in de dataset (VTS en CMT). Zoals te zien is, ligt VTS ver voor op CMT (0,26 miljoen USD) met een omzet van ongeveer 3,24 miljoen USD. Dit kan erop wijzen dat VTS meer ritten heeft of diensten tegen een hoger tarief aanbiedt. Het kan ook een weerspiegeling zijn van voorkeuren van klanten of

# 10 regio's met het hoogste inkomen

location\_id ölçütüne göre Total Revenue ve Bölgesel Performans



Met deze visualisatie werd de top 10 regio's met de beste prestaties in termen van totale inkomsten geïdentificeerd. Het doel is om de regio's te identificeren die het meest bijdragen aan het bedrijf en strategische beslissingen te nemen door de gemeenschappelijke kenmerken van deze regio's te analyseren.

## Inzichten

De grafiek laat zien dat sommige regio's veel hogere inkomsten genereren dan andere.

Deze regio's zijn waarschijnlijk dichtbevolkt, centraal gelegen of dicht bij toeristische gebieden.

Deze gebieden kunnen een hogere klant dichtheid, gemiddelde reisafstand en reisfrequentie hebben.

## Aanbevelingen

**Investeringsprioriteit:** In deze gebieden kunnen de inkomsten verder worden verhoogd door het aantal voertuigen, chauffeurs of de dienstverleningscapaciteit te verhogen.

**Gerichte campagnes:** Promotie-, korting- of loyaliteitscampagnes kunnen in deze regio's worden getest om een efficiënter rendement te behalen.

**Analytische verdieping:** Er kunnen nauwkeuriger voorspellingen worden gedaan door details te analyseren zoals klantprofiel, uurdichtheid, type rit van de regio's die de hoogste inkomsten genereren.