

# **Анализ факторов спроса «Kick Driver»**

Аналитический проект



# Цель и задачи

## Цель?

Оптимизация бизнеса сервиса аренды электросамокатов Kick Driver за счёт перехода на динамическое ценообразование

## Задачи?

Проанализировать эффективность текущей деятельности компании

Выявить ключевые факторы, влияющие на объём спроса

Подготовить рекомендации по факторам для будущей системы динамического ценообразования

# Характеристика региона

**Инсайт:** Лето в регионе крайне засушливое и пасмурное

Регион имеет тёплое (мода 16–18°C), но крайне пасмурное лето: пики облачности на 0% и 100%, солнце светит редко. Засуха сочетается с отсутствием солнца, что неожиданно снижает привлекательность самокатов.

не дождь, а пасмурность подавляет энтузиазм пользователей.

Рекомендация — акции на "серые" дни для компенсации.



# Погода

Инсайт: Дождь снижает спрос на 10–15%, но это можно предсказать и компенсировать

Редкие дожди (менее 20% дней) вызывают падение спроса на 11.8% (с 331124 до 291907 единиц в модели).



дождь — предсказуемый риск (по метеоданным), а не случайность. Таргетированные промо в дождь могут минимизировать потери.

# Спрос в течение недели

**Инсайт: Выходные дают +20–30% к спросу, с пиком в вечера - недельный цикл доминирует**

Спрос на электросамокаты постепенно растёт в течение недели: в понедельник он самый низкий, а к воскресенью достигает максимума. Это даёт прирост примерно на 29% по сравнению со средними будними днями.

этот недельный цикл и вечерний пик позволяют компании заранее планировать: увеличивать количество доступных самокатов в выходные и вечером, чтобы удовлетворить повышенный спрос.



# Промоакции

Инсайт: Промоакции имеют сильное, но недооценённое влияние - потенциал для роста в "плохих" днях

Акции значительно повышают дневной спрос: в дни промо пользователи проезжают намного больше километров. Анализ подтверждает, что акции — один из ключевых факторов роста активности.



Акции используются нечасто, хотя эффективно сглаживают спад спроса в будни и плохую погоду. Таргетированные промо в такие периоды могут повысить выручку на 10–20%.

# Перегруженность точек

**Инсайт: Дисбаланс по локациям: топ-точки перегружены**

Топ-3 локации имеют максимальный трафик; sumsum показывает накопленный дисбаланс (прибытия vs отправления).



Без активного перераспределения компания теряет часть выручки из-за отсутствия самокатов в нужное время и месте. Автоматизация логистики позволит повысить покрытие спроса и эффективность флота на 10–15%.

## **Повышайте цену в пиковые часы и дни**

Вечера и выходные показывают максимальный спрос (прирост до 29% к будням). Умеренное повышение цены в эти периоды ускорит завершение поездок и повысит доступность флота.

# **Практические рекомендации**

## **Вводите зональное ценообразование для баланса локаций**

Повышайте цену в перегруженных зонах и снижайте в зонах с избытком — это мотивирует пользователей заканчивать поездки в нужных местах.

## **Снижайте цену при плохой погоде для компенсации падения спроса**

Дожь, сильный ветер или пасмурность снижают спрос на 10–15%. Автоматически вводите скидки по метеопрогнозу — это поможет сохранить активность пользователей.