

Путешествия T-Bank: EDA, гипотезы, доля сервиса

Отели и авиабилеты · когортный анализ, RFM, кросс-селл, SUC-rate

Сводные метрики

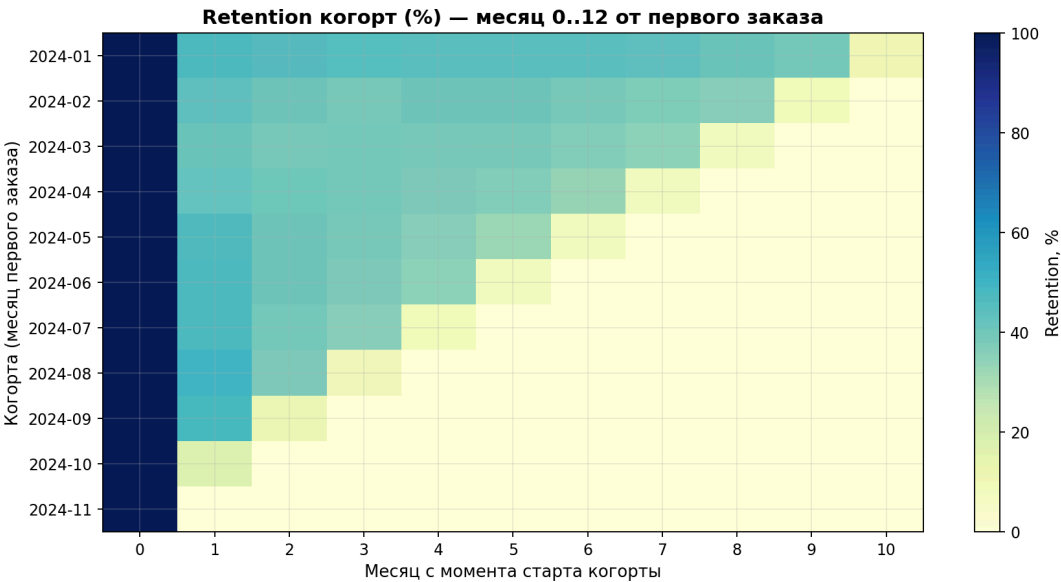
Период: 2024-01-01 – 2024-11-07

AIR HOT 2024

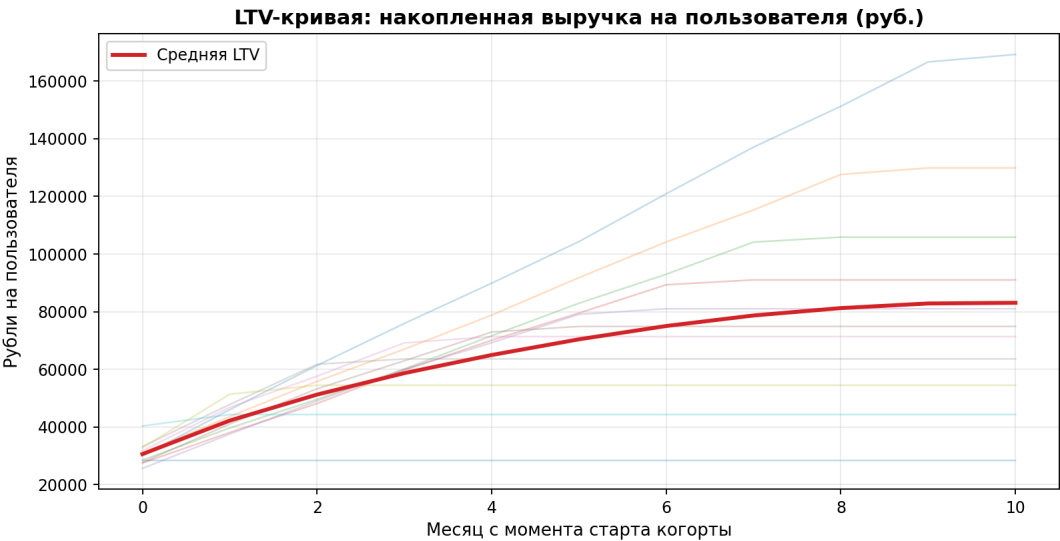
SUC-rate (AIR) 96.9%	SUC-rate (HOT) 95.5%	Средний чек, ₽ 15 178	MAU / Stickiness 9 052 / 16.5%
--------------------------------	--------------------------------	---------------------------------	------------------------------------------

- Пик сезона: 2024-07
- Lead-time > 21 дней → рост SUC (особенно в AIR)
- RFM: ядро ≈ 21.0% клиентов → ~72% выручки

Когортный анализ

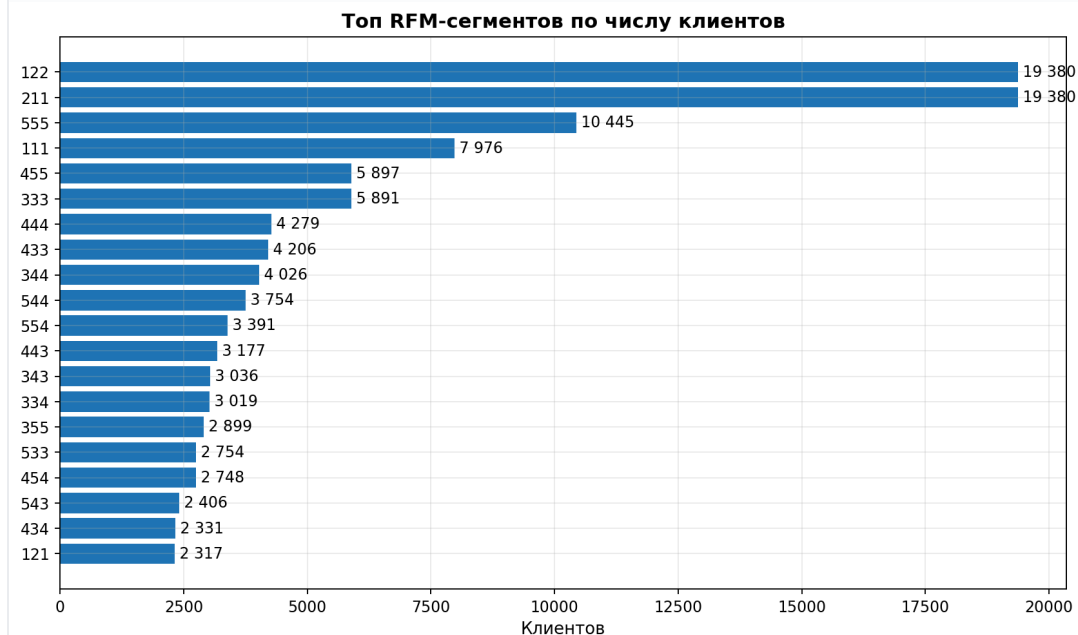


Retention когорт

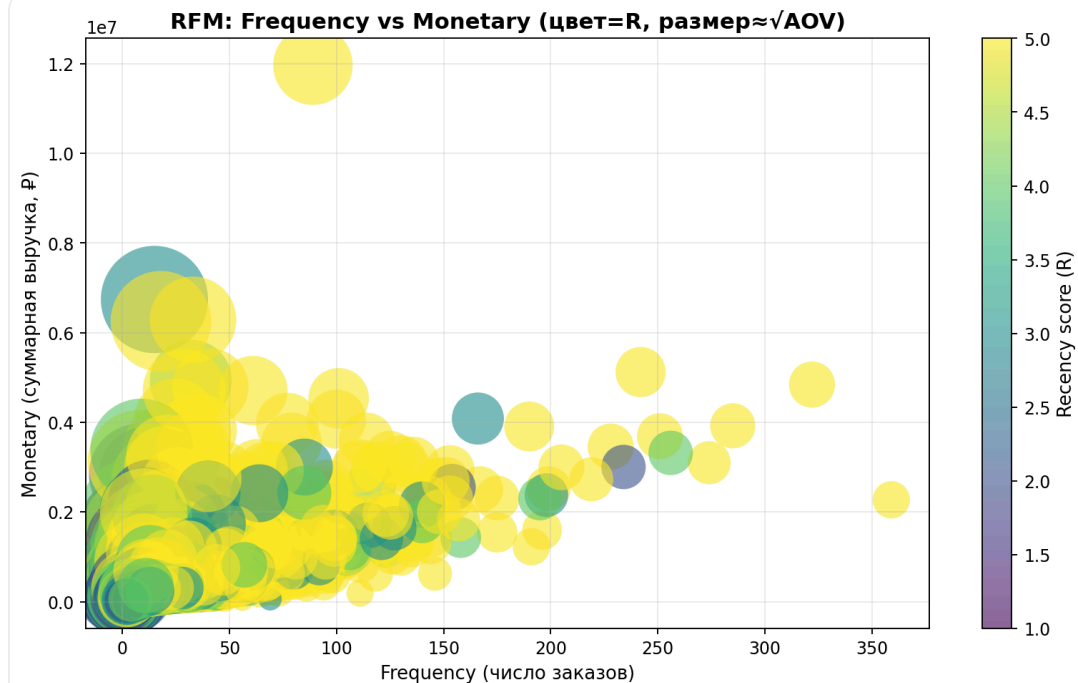


LTV-кривые

RFM-сегментация



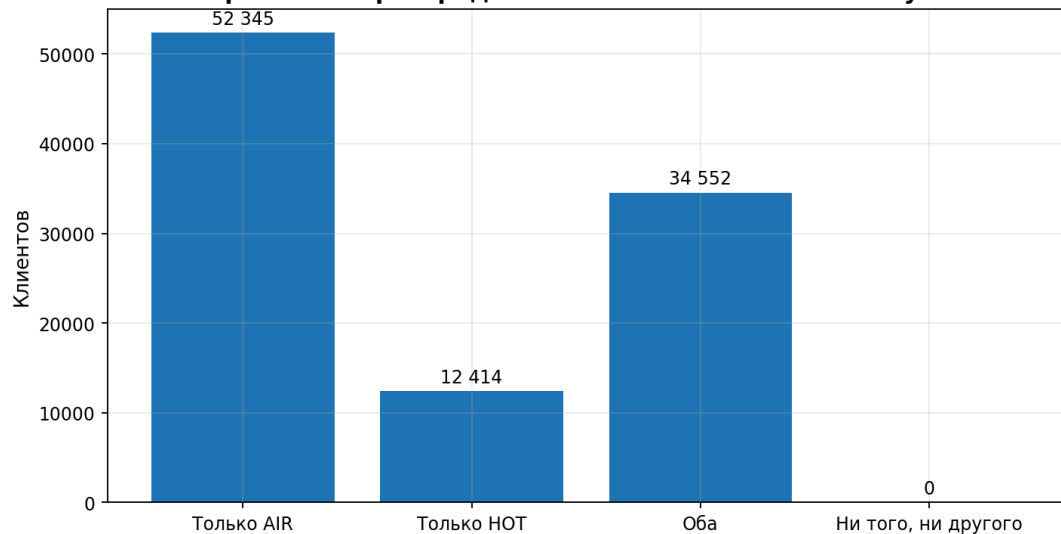
Топ сегменты



F×M, цвет=R

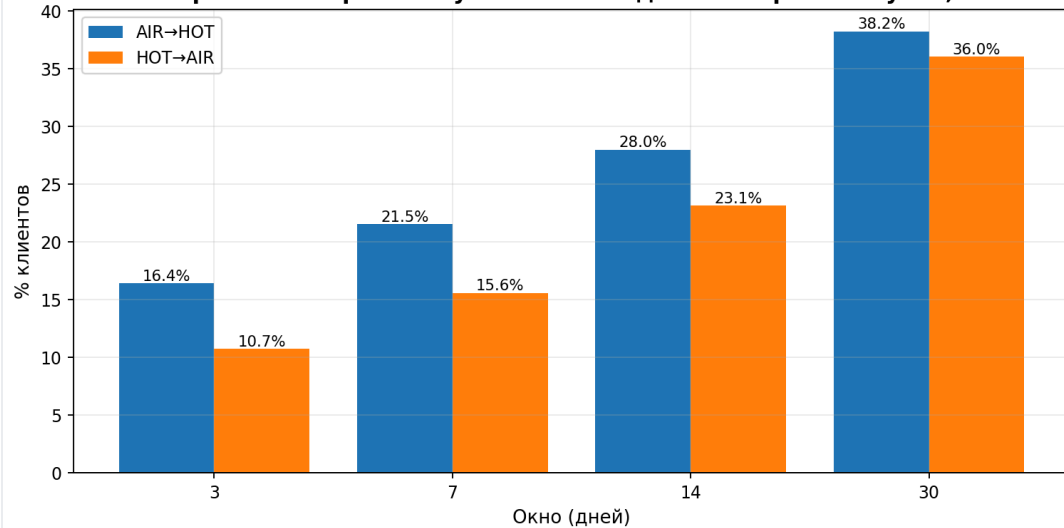
Кросс-селл AIR↔HOT

Кросс-селл: распределение клиентов по типам покупок



Распределение клиентов

Вероятность кросс-покупки в окно N дней от первой покупки, %



Окна 3/7/14/30 дней

Гипотезы → Лучшая → Доля сервиса

Гипотезы для A/B

- Бандл «перелёт+отель» со скидкой 5–7%
↑ cross-sell (AIR→HOT)
- Смарт-ранжирование по lead-time
(ранние — гибкие тарифы)
- RFM-персонализация: ядру — премиум пакеты; новичкам — кэшбэк

Метрики: CR cross-sell, ARPU, LTV 60–90д

Почему бандл «перелёт+отель» — №1

- В данных есть кросс-переходы в окнах 7–14 дней
- Единая корзина/чек ↓ фрикцию → ↑ CR и AOV
- A/B: скидка 5/7/10%, триггер ≤ 48 ч, таргет по RFM

Ожидаемый эффект: +CR cross-sell 1.3–1.8×;
вторично — рост удержания

Оценка доли сервиса

Сегмент	Наши успехи	Рынок	Доля
Авиа	596 156	111 700 000	0.5%
Отели	163 794	390 200 000	0.0%

Допущение: 1 заказ ≈ 1 пассажир/1 проживание