

A row of colorful bicycles parked on a cobblestone street. The bicycles are in various colors including orange, teal, red, and black. The focus is on the front wheels and frames, which recede into the background. The ground is made of grey cobblestones.

CASO 1 CYCLISTIC BIKE COMPARTIDAS

MIGUEL OSWALDO AMAYA GOMEZ
Marzo 2025

Nombre de la empresa: Cyclistic



- **Transporte Sostenible**

- Cyclistic ofrece una alternativa de transporte ecológica que reduce la huella de carbono de la ciudad y promueve un estilo de vida saludable.

- **Conveniencia para Residentes y Turistas**

- Las bicicletas compartidas son una forma conveniente para que tanto los residentes como los turistas se desplacen por la ciudad sin complicaciones.

- **Mejoras en el Modelo de Negocio**

- La presentación explorará estrategias para optimizar el modelo de negocio de Cyclistic, haciendo énfasis en el crecimiento y la sostenibilidad.

Planteamiento de la pregunta

Pregunta clave de investigación

- Exploramos cómo Cyclistic puede incrementar sus suscriptores de membresías anuales para asegurar su crecimiento y éxito futuro.



Atraer ciclistas ocasionales

- Identificamos estrategias para atraer a más ciclistas ocasionales, aumentando así la base de usuarios de Cyclistic.



Éxito a largo plazo

- El aumento de suscriptores es crucial para el éxito sostenible de la empresa en el competitivo mercado de bicicletas.

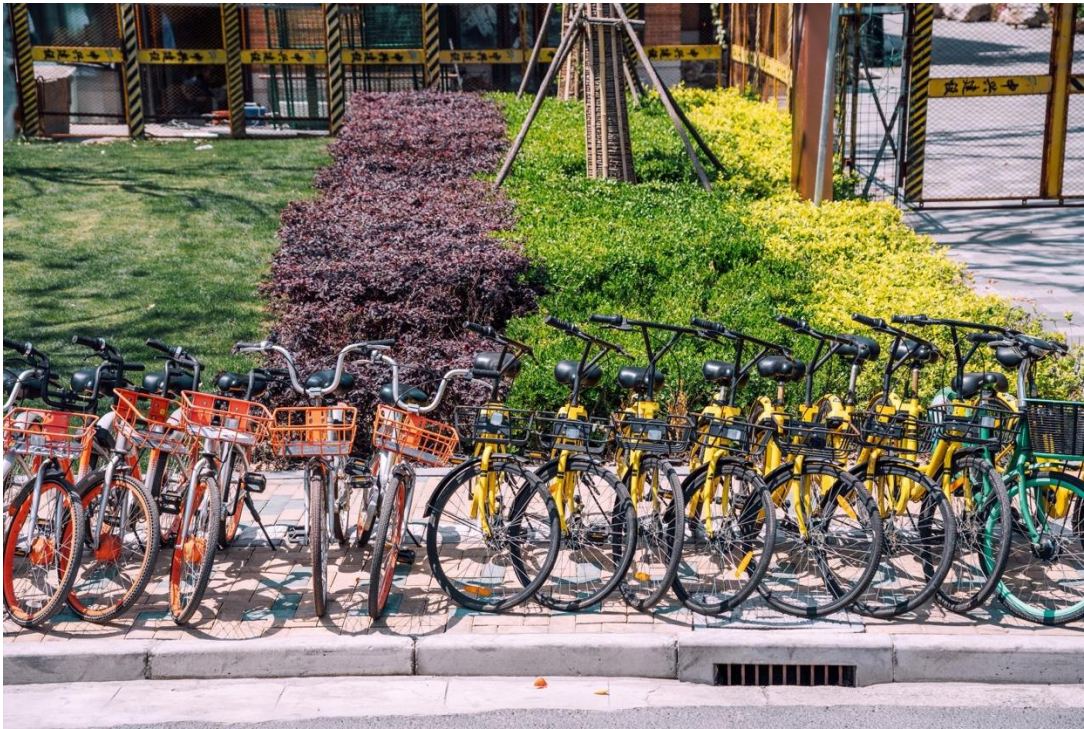


Descripción general de conclusiones



- **Potencial de Membresías Anuales**
 - Nuestro estudio revela un gran potencial para aumentar las membresías anuales, lo que beneficia a la comunidad ciclista.
- **Estrategias para Atracción**
 - Se pueden implementar estrategias efectivas para atraer a ciclistas ocasionales y fomentar su participación activa.
- **Recomendaciones Futuras**
 - Las conclusiones guiarán nuestras recomendaciones para maximizar el interés y las oportunidades en la membresía ciclista.

Importancia del estudio



- **Comportamiento de Usuarios**

- El estudio investiga cómo los usuarios utilizan las bicicletas compartidas, lo que ayuda a identificar patrones y preferencias. Esta información es crucial para adaptar los servicios a las necesidades de los clientes.

- **Mejora de la Oferta**

- Las recomendaciones del estudio pueden ayudar a Cyclistic a mejorar sus servicios, adaptando su oferta a las expectativas de los usuarios y optimizando la experiencia del cliente.

- **Aumento del Uso y Satisfacción**

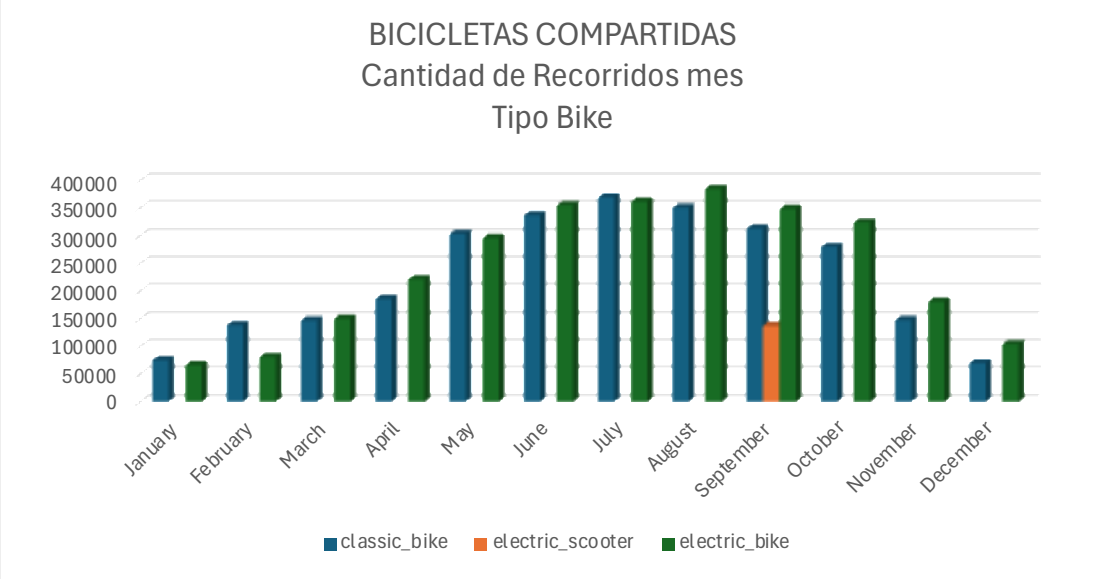
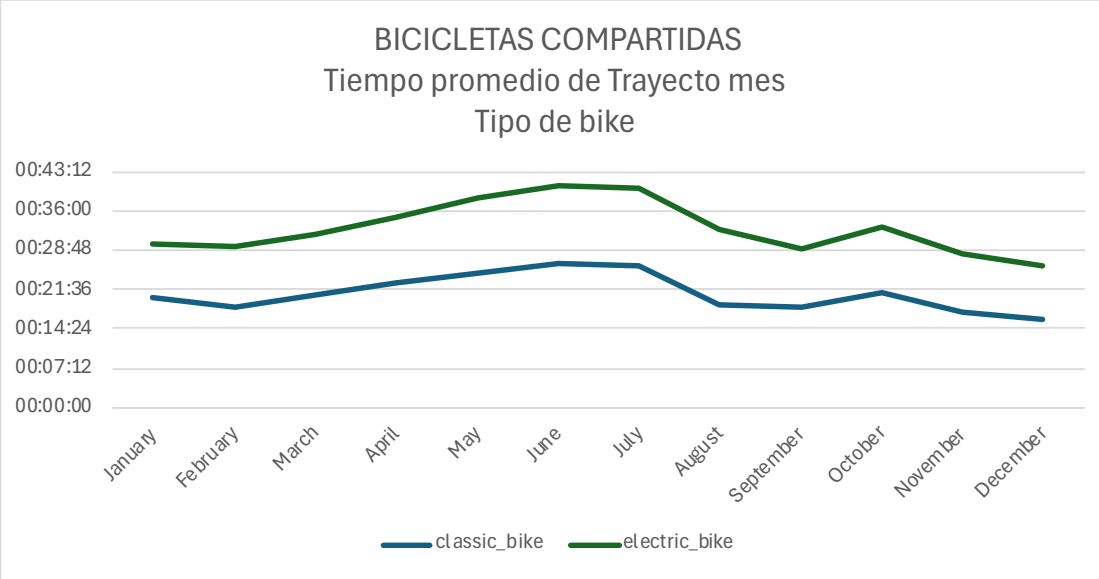
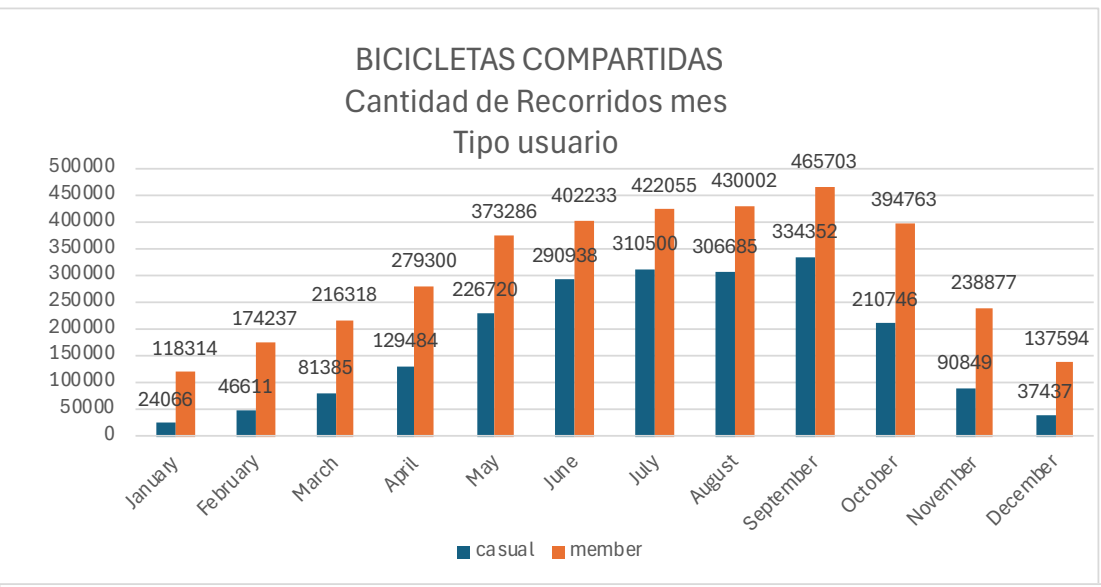
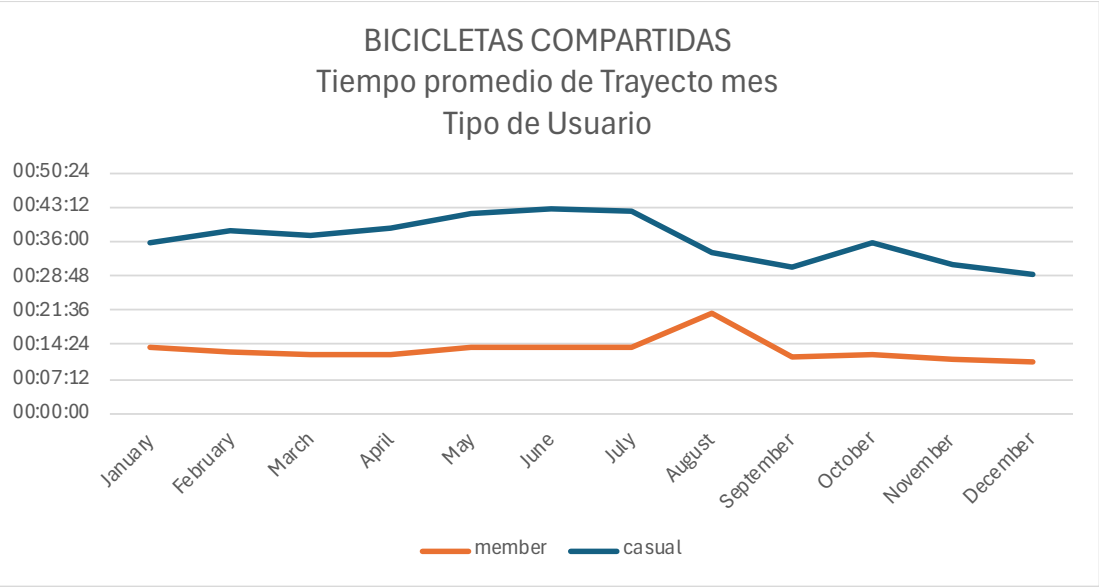
- Implementar las recomendaciones puede resultar en un aumento significativo en el uso de bicicletas compartidas y en la satisfacción del cliente, fomentando un transporte más sostenible.

Conclusiones clave sobre el uso de bicicletas

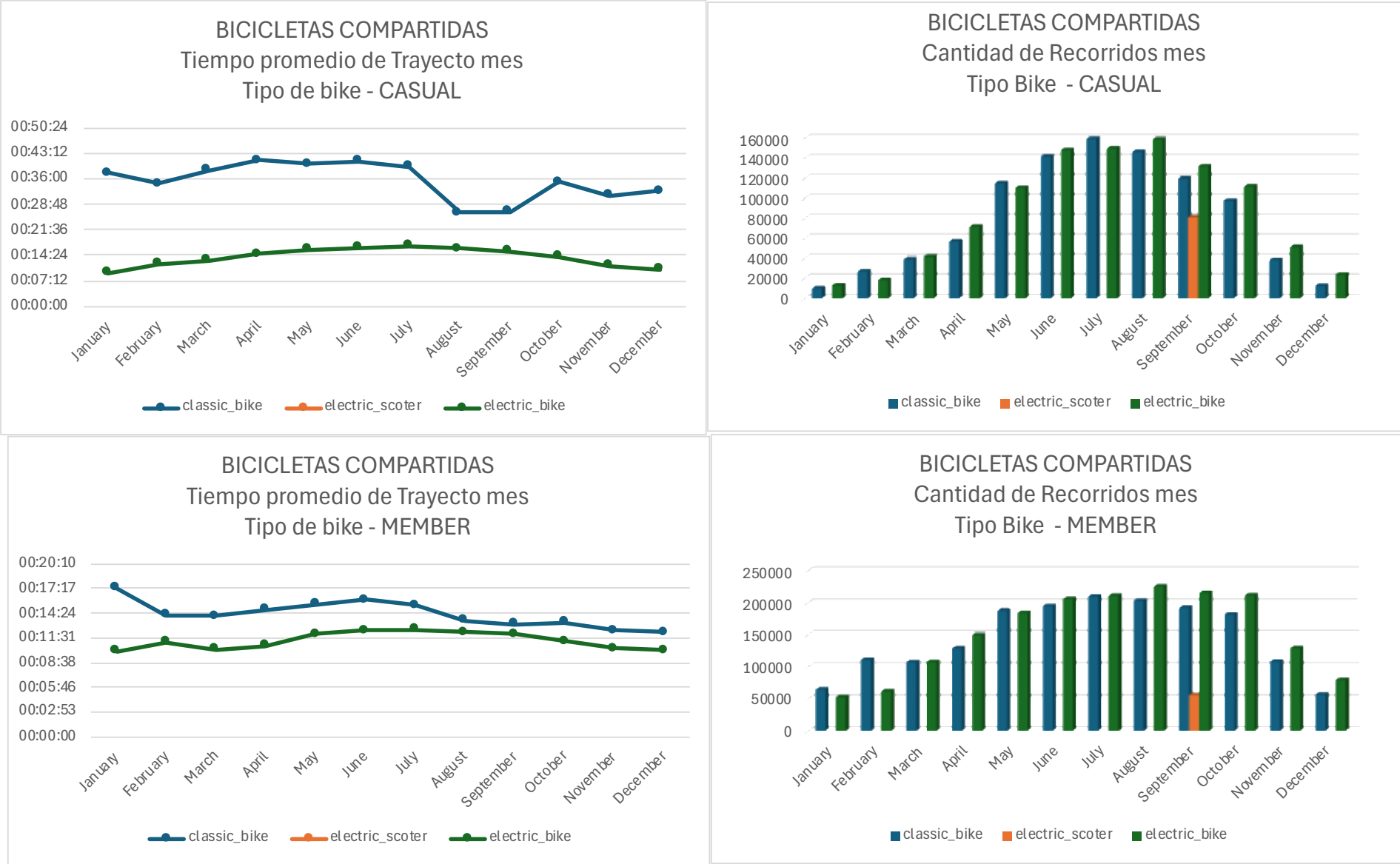


- **Crecimiento de Bicicletas Compartidas**
 - Las bicicletas compartidas se han vuelto cada vez más populares en áreas urbanas, promoviendo la movilidad sostenible y reduciendo la congestión del tráfico.
- **Conveniencia y Accesibilidad**
 - Los usuarios valoran la conveniencia de tener acceso fácil a bicicletas en diferentes puntos de la ciudad, aumentando su uso diario.
- **Flexibilidad de Uso**
 - La flexibilidad que ofrecen las bicicletas compartidas permite a los usuarios elegir cuándo y dónde viajar, adaptándose a sus necesidades de transporte.

Diferencias entre socios CASUAL y MEMBER



Diferencias entre socios CASUAL y MEMBER



Diferencias entre socios CASUAL y MEMBER

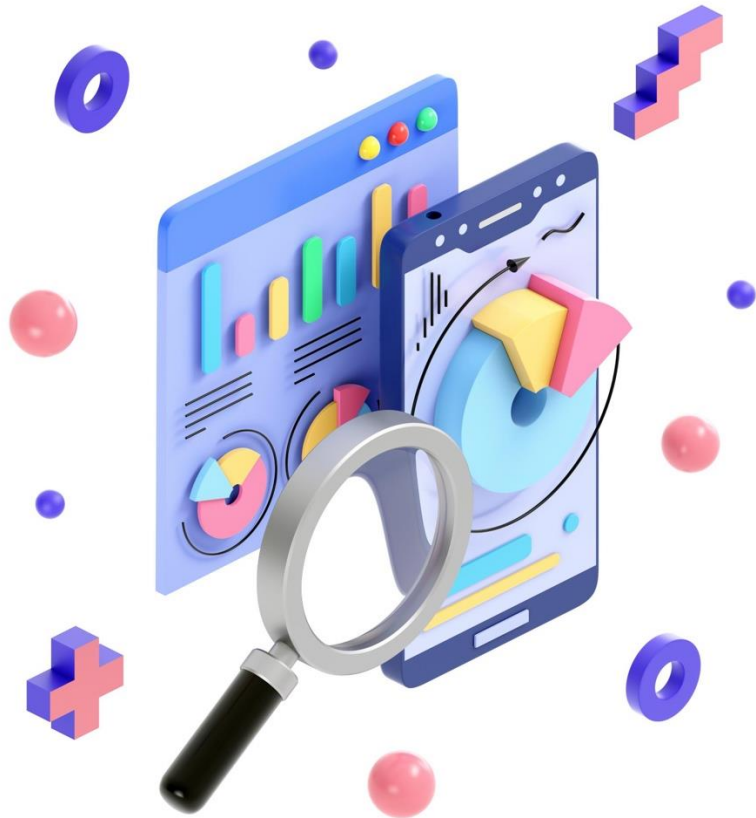
- Frecuencia de Uso
 - El total de recorridos analizados para 12 meses es 5.742.455
 - El promedio diario de recorridos por tipo de usuario es MEMBER: 43.484 y CASUAL: 24.478
 - El 64% del total de recorridos los realizan los usuarios MEMBER, frente al 36% que realizan los usuarios CASUAL
 - El 50.1% del total de recorridos se realiza en las bike_electric, frente al 47% classic_bike
 - El 86% de los recorridos en términos de longitud de tiempo están en un intervalo de tiempo que va desde los 00:01:00 minutos hasta 00:30:00 minutos.
 - EL 69% del total de los recorridos se realizan en las estaciones de primavera y verano
 - El promedio mensual de longitud de viaje en términos de tiempo para los usuarios CASUAL es de 00:23:09 minutos
 - El promedio mensual de longitud de viaje en términos de tiempo para los usuarios MEMBER es de 00:13:25 minutos
 - En número de recorridos por tipo de usuario y tipo de bike para usuarios CASUAL es: 52% bike_electric frente al 48% en classic_bike
 - En número de recorridos por tipo de usuario y tipo de bike para usuarios MEMBER es 51% bike_electric frente al 49% en classic_bike
 - El promedio mensual de longitud de viaje en términos de tiempo por tipo de bike para usuario CASUAL muestra que los mayores recorridos se realizan en classic_bike 00:35:23 frente a 00:13:53 de las bike_electric
 - El promedio mensual de longitud de viaje en términos de tiempo por tipo de bike para usuario MEMBER muestra que los mayores recorridos se realizan en classic_bike 00:14:18 frente a 00:11:11 de las bike_electric

Motivos para la compra de membresías anuales



- Ahorro Económico
 - Una de las razones principales para comprar membresías anuales es el ahorro significativo en comparación con tarifas mensuales o de un solo uso.
- Conveniencia
 - Las membresías anuales ofrecen mayor conveniencia al permitir el acceso ilimitado sin la necesidad de pagos frecuentes.
- Acceso Ilimitado
 - Los ciclistas disfrutan de acceso ilimitado a rutas, instalaciones y eventos, lo que mejora su experiencia general de ciclismo.

Pasos seguidos en el análisis



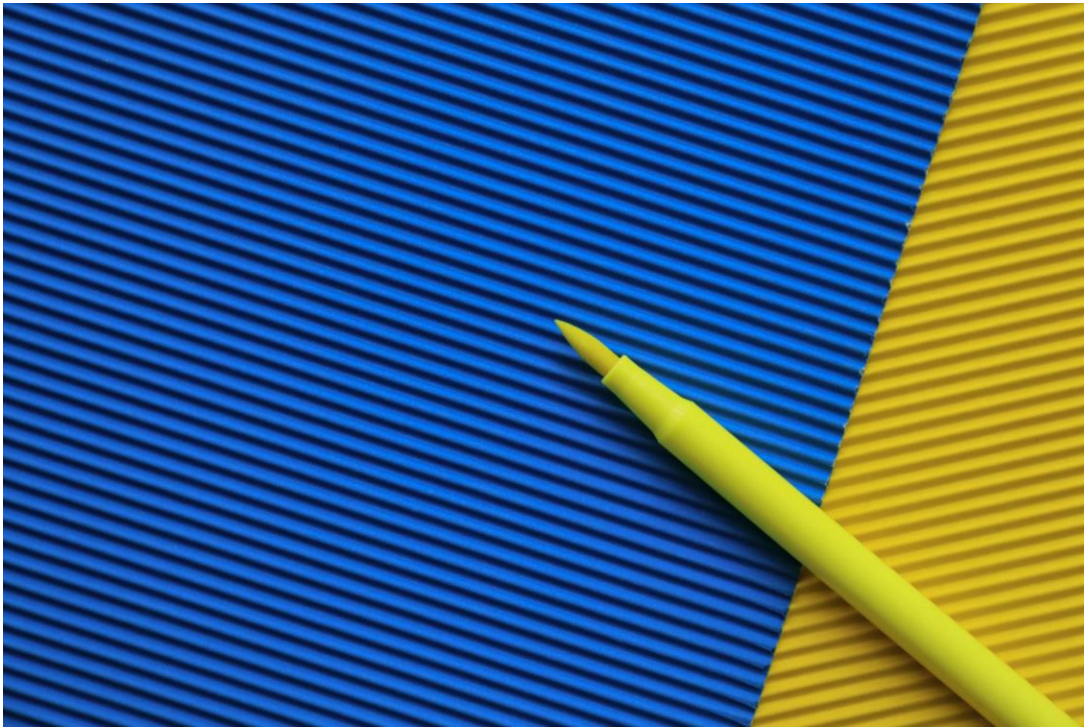
- **Recopilación de Datos**
 - La primera etapa del análisis consiste en la recopilación de datos relevantes, asegurando que la información sea precisa y válida.
- **Análisis Estadístico**
 - Una vez recopilados los datos, se realiza un análisis estadístico para identificar patrones y tendencias significativas en la información.
- **Interpretación de Resultados**
 - La etapa final del análisis implica la interpretación de los resultados, donde se extraen conclusiones significativas a partir de los datos analizados.

Estrategias para atraer a ciclistas ocasionales



- Promociones Atractivas
 - Ofrecer promociones especiales puede incentivar a los ciclistas ocasionales a probar el servicio, aumentando así el interés en la membresía.
- Eventos Comunitarios
 - Organizar eventos comunitarios fomenta la participación y permite que los ciclistas ocasionales se familiaricen con la experiencia de ciclismo ofrecida.
- Programas de Prueba Gratuita
 - Implementar programas de prueba gratuita permite a los nuevos usuarios probar el servicio sin compromiso, lo que puede aumentar la conversión a membership.

Iniciativas para aumentar las membresías anuales



- Descuentos y Beneficios Exclusivos
 - Ofrecer descuentos y beneficios exclusivos puede atraer a más ciclistas hacia las membresías anuales, aumentando la participación.
- Atención al Cliente Excepcional
 - Mejorar la experiencia del usuario mediante una atención al cliente excepcional es crucial para fomentar la lealtad entre los miembros.

Uso de medios digitales para influenciar conversiones



- Importancia de los Medios Digitales
 - Los medios digitales son esenciales para llegar al público objetivo y maximizar el impacto de las campañas de marketing.
- Campañas Creativas
 - Implementar campañas creativas puede captar la atención del consumidor y guiar sus decisiones de compra de manera efectiva.
- Influencia en Decisiones de Compra
 - Las campañas bien diseñadas pueden influir significativamente en las decisiones de compra y aumentar la base de usuarios.

Conclusión

- Oportunidades de Crecimiento
 - Cyclistic tiene grandes oportunidades para crecer en el mercado de bicicletas compartidas mediante estrategias basadas en datos.
- Diferencias entre Usuarios
 - Es fundamental entender las diferencias entre los tipos de usuarios para formular estrategias efectivas que atraigan a más ciclistas.
- Enfoques Innovadores
 - Adoptar enfoques innovadores será clave para el éxito de Cyclistic en un mercado competitivo de bicicletas compartidas.