

Hallazgos

- Todos los clientes se concentran en CDMX con un incremento reciente en Quintana Roo y Nuevo León
- Se ha obtenido un crecimiento de número de clientes en función del pasar de los años. Siendo los años más fructíferos 2020, 2018 y 2021 por la cantidad de contratos y clientes adquiridos
- Los clientes se deciden en promedio por un plazo de 48.7 meses para terminar de rentar su auto a largo plazo
- La segunda mitad del año es la preferida por los clientes para adquirir el producto, exceptuando el año 2020 que presentó una caída de clientes a partir de marzo, solo recuperándose hasta diciembre.
- Este comportamiento se vuelve a ver en los contratos
- Observamos que la media de contratos por cliente es de 12.7, lo que quiere decir que en promedio los clientes deciden renovar su contrato en varias ocasiones.
- El porcentaje de contratos que eligen arrendamiento y arrendamiento puro son prácticamente el 50%, sin embargo solo el 20% de los clientes totales eligen un arrendamiento puro