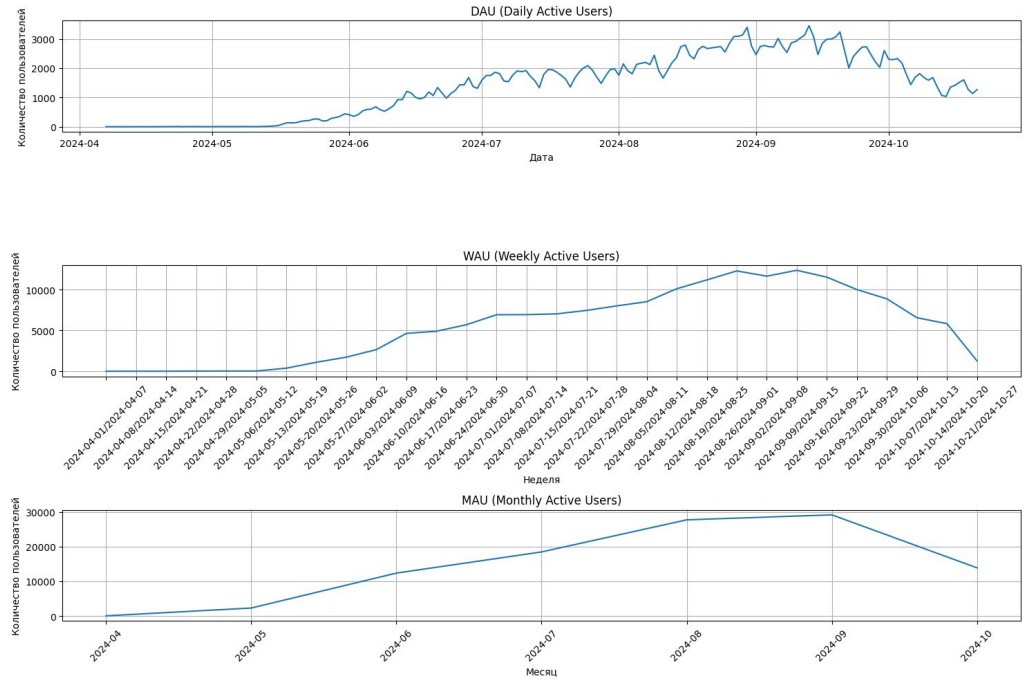
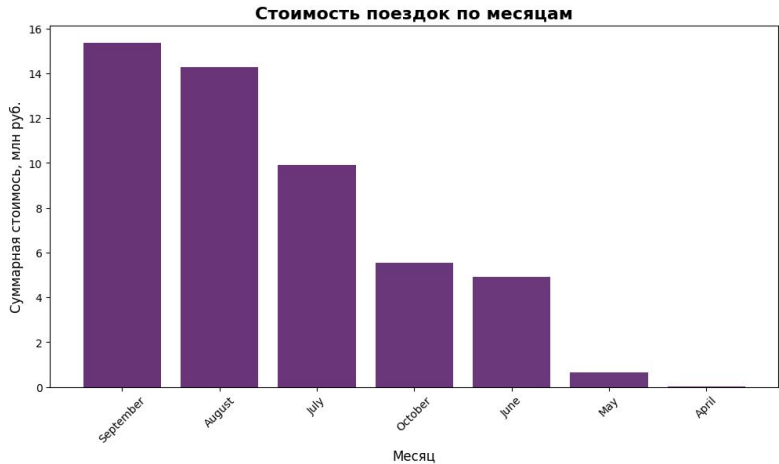


DAU/WAU/MAU

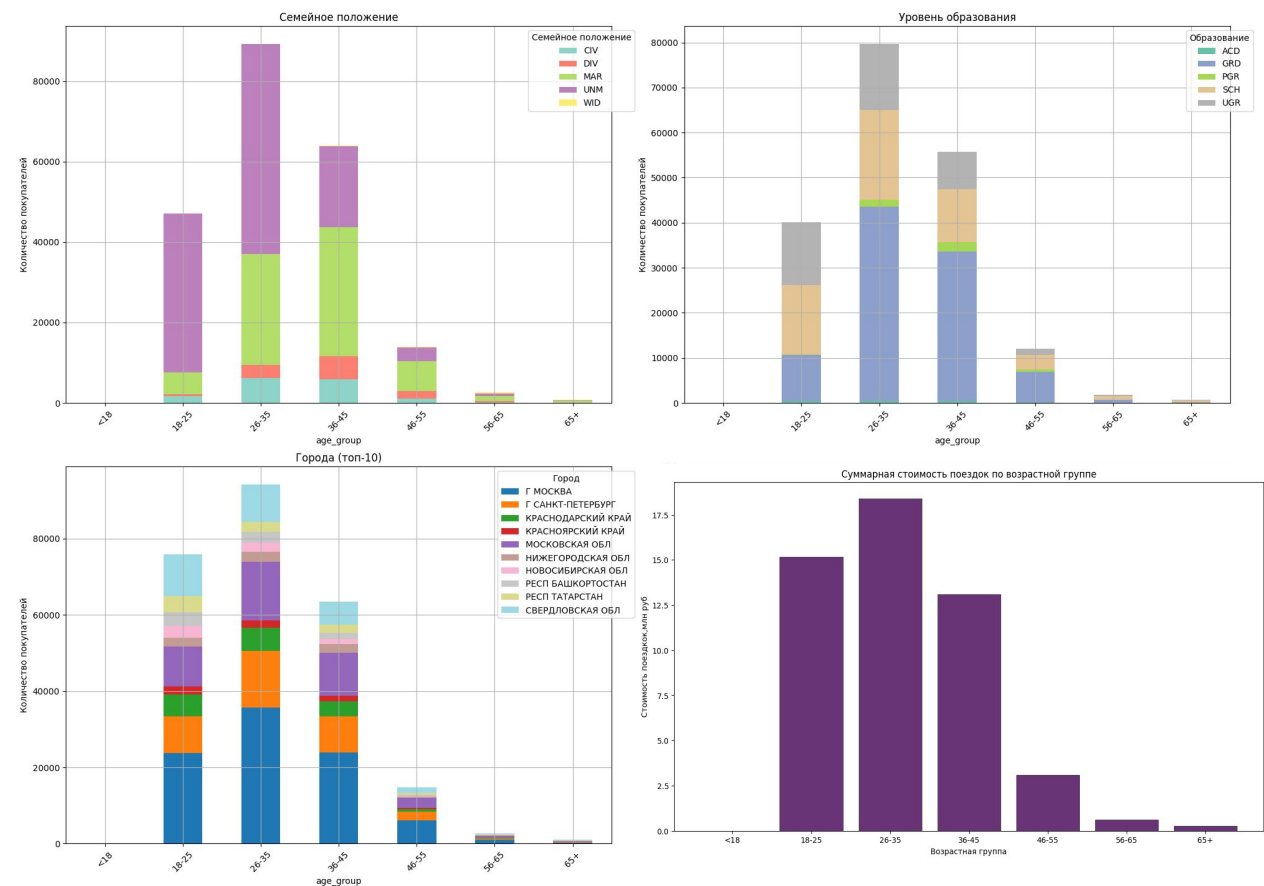


Видим постепенный прирост активных пользователей на протяжении сезона. Коэффициент удержания в окрестности 10% - люди не просто пришли единоразово за кэшбеком по акции, каждый 10 стал пользоваться сервисом ежедневно.



Категории пользователей

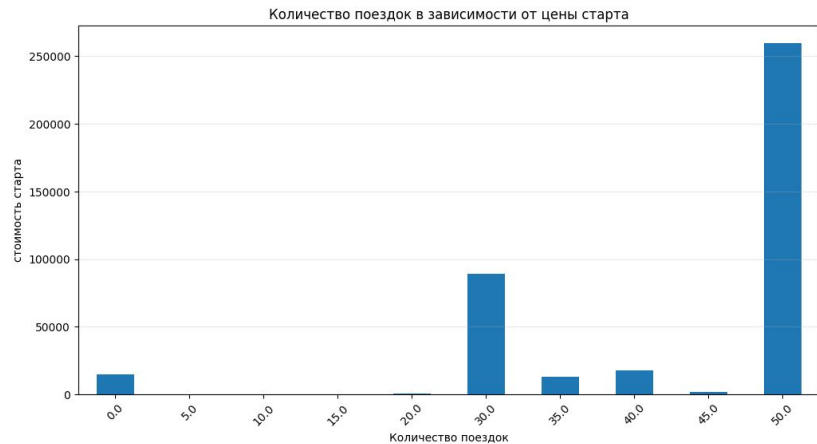
Распределение характеристик покупателей по возрастным категориям



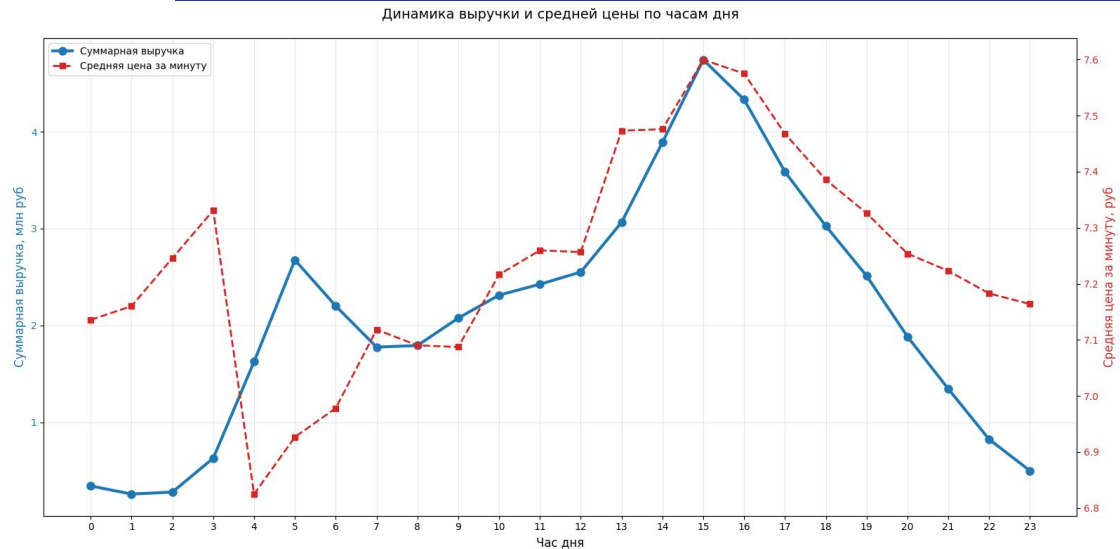
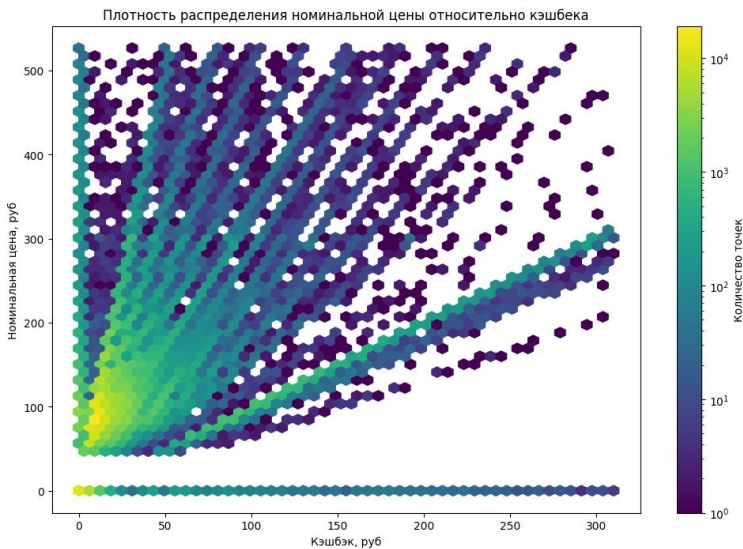
85% аудитории-мужчины
Больше всего потратили на сервис люди в возрасте от 26 до 35 лет. Явных связей между семейным положением, уровнем образования и тратами на сервис не выявлено.

По популярности сервиса лидируют Москва и область, Санкт Петербург.

Влияние цен на прибыль



Видно пик в 15 часов и в целом большую прибыльность в окрестности значения. Можно также заметить, что с 12 до 3 ночи цена держится довольно высоко и опускаются к 4 утра, когда количество поездок и начинает расти. Самая частая цена за минуту 6-8 рублей. Самая частая цена за начало поездки- 50 рублей. Одни только списания за старт принесли 35% прибыли. Видим яркие прямые из левого нижнего угла на графике плотности. Значит было несколько ставок кэшбэка. Зачастую залог составлял 300 рублей и не влиял на поведение пользователя.



Гипотезы

- Снизить цену в ночное время, чтобы увеличить прибыль.
 - После расчетов оказалось, что спрос в ночное время ниже независимо от цены поездки и поездок по высокой цене больше чем по низкой. Если же увеличить цену в ночное время на 10%, то ожидается рост прибыли на 2,5%
- Увеличить цену старта для увеличения прибыли
 - При увеличении цены на 10 рублей, прибыль увеличится на 8,4%.

Приоритетная гипотеза

Я считаю вторую гипотезу более приоритетной. При ее внедрении ожидаемая прибыль на 2,7 млн больше чем ожидаемая прибыль от внедрения второй, хоть больше и риски, ведь по информации из открытых источников, в Whoosh средняя цена старта 30-50 рублей, Yandex Go - 50 рублей. С одной стороны, повышение цены старта повысит прибыль, но и сделает цену выше чем у конкурентов. С другой стороны, несмотря на это пользователи могут выбирать сервис Т-банка из-за повышенного кэшбэка или удобства - не нужно скачивать отдельное приложение для аренды. Именно поэтому вторая гипотеза более перспективная.

Доля сервиса Т-банка на рынке кикшеринга

По данным сайта truesharing.ru в России за сезон 2024 года рынок самокатов заработал 31,1 млрд рублей. Сервис Т-банка за этот же сезон заработал 47,18 млн рублей, что делает его долю равной 0,15%.