

Análisis de Comportamiento de Usuarios: Cyclistic Bike-Share

Presentado por: Tomás Cairasco Parra
Última actualización: 10 de Octubre del 2024

Tabla de contenidos

- Contexto y objetivo de análisis
- ¿Qué dicen los datos?
- Recomendaciones y conclusión

Contexto y objetivo de análisis

Objetivo

Identificar los factores que diferencian a los **miembros anuales** y **miembros ocasionales** en términos de **duración de viaje, frecuencia** y **patrones de uso.**

¿Qué dicen los datos?

Duración de viaje

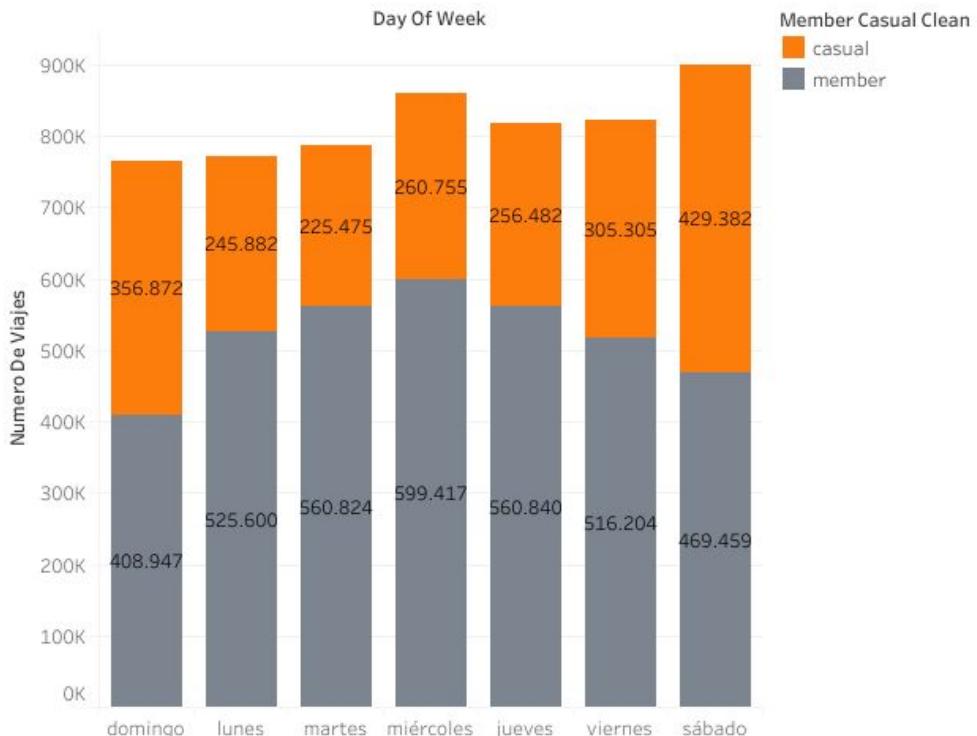
- Los miembros presentan una duración constante durante la semana.
- Los usuarios ocasionales presentan una duración más larga durante los fines de semana.

Duración Promedio del Viaje: Diferencia del 100% en Días Clave



Fuente: Cyclistic Trip Data 2024 - Motivate International Inc. (a través de Coursera/Google Data Analytics Capstone).

Patrón Semanal: Miembros Consistentes vs. Picos de Fin de Semana

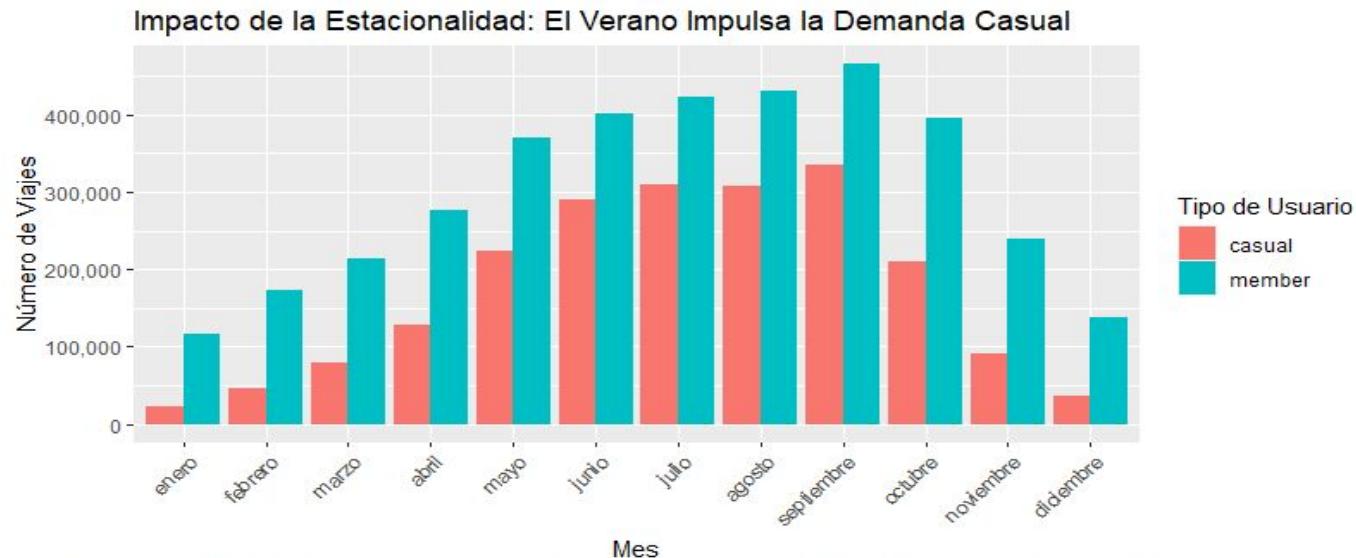


Fuente: Cyclistic Trip Data 2024 - Motivate International Inc. (a través de Coursera/Google Data Analytics Capstone).

Frecuencia

- Los miembros tienen un uso pendular del servicio.
- Los usuarios ocasionales usan más el servicio durante los fines de semana.

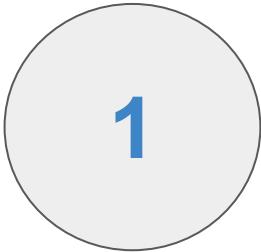
Estaciones



Fuente: Cyclistic Trip Data 2024 - Motivate International Inc. (a través de Coursera/Google Data Analytics Capstone).

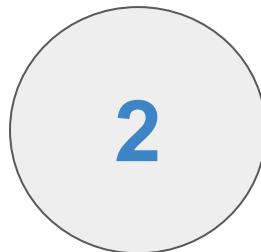
- Durante los meses de verano se presenta un mayor uso del servicio por parte de los miembros y usuarios casuales.
- No obstante, es mayor el aumento de la proporción en casuales.

Recomendaciones y conclusiones



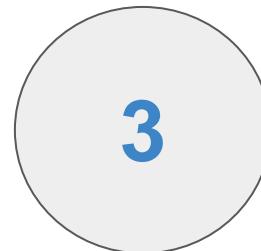
1

Promover
**membresías
anuales o flexibles**
con descuentos para
los ciclistas
ocasionales durante
los **fines de semana**.



2

Crear **campañas
personalizadas**
destacando los
beneficios de la
conversión y el
ahorro en
membresías anuales
o flexibles.



3

Aumentar la
disponibilidad de
bicicletas en **zonas
recreativas** durante los
fines de semana y
durante las **temporadas**
de mayor uso del servicio.

¡Gracias!