

# АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАПИСКА

## СЕРВИС АРЕНДЫ САМОКАТОВ Т-БАНКА (2024)

---

Ключевые выводы и продуктовые гипотезы

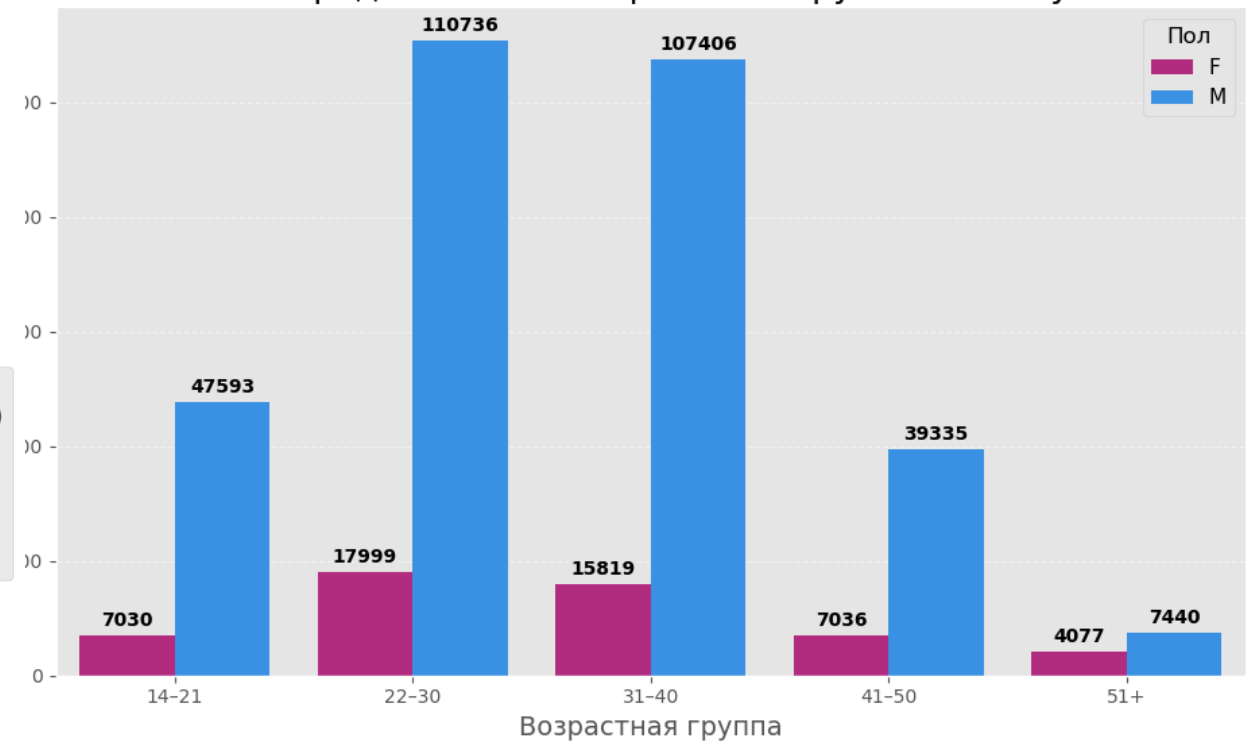
# Кто использует самокаты?

Большинство пользователей - холостые мужчины от 22 до 40

Распределение поездок по семейному статусу



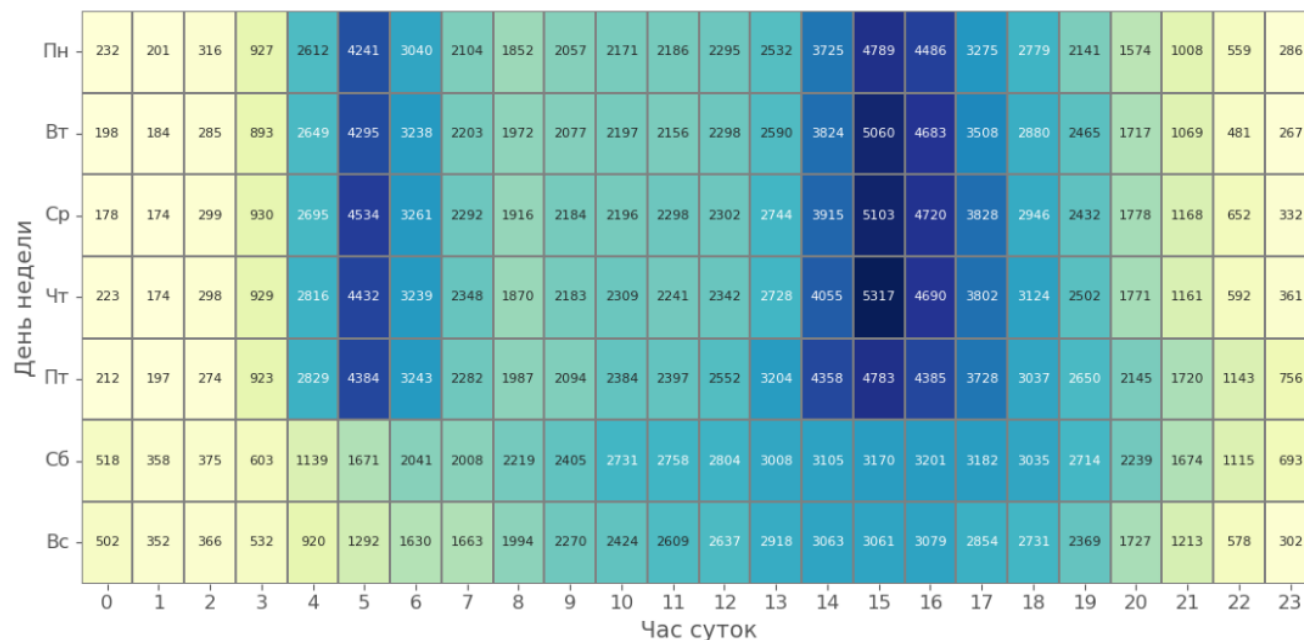
Распределение по возрастным группам и полу



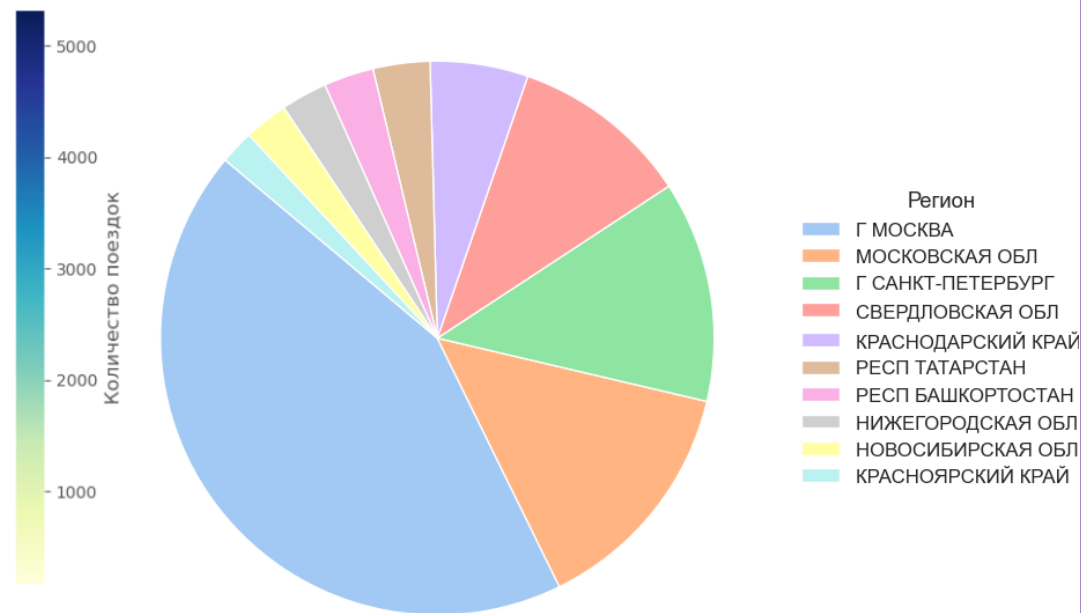
# Когда используют самокаты?

Основная активность поездок сосредоточена в крупных регионах (Москва, Санкт-Петербург) и приходится на часы пик в будние дни

Число поездок по часам и дням недели



Топ-10 регионов по количеству поездок



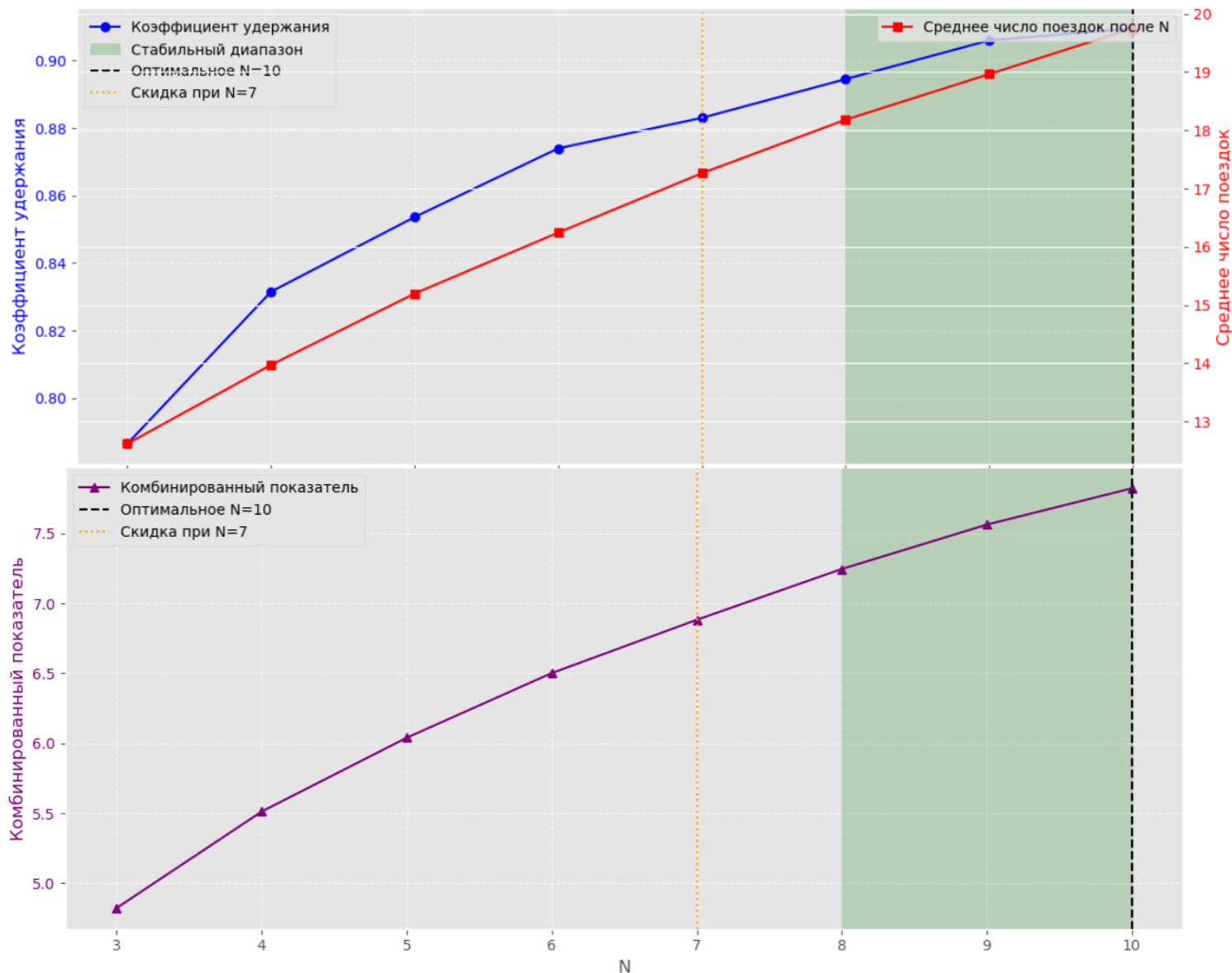
# Продуктовые гипотезы

- Стимулировать повторную аренду через бонус за N-ю поездку
- Ввести динамическое ценообразование: снижение цен в непиковые часы увеличит число поездок в это время
- Усилить программу кэшбэка для пользователей с 5+ поездками



# Самая перспективная гипотеза: Бонус за N-ю поездку

Удержание, частота поездок и рекомендации по скидкам



Предложение скидки (или бонуса) после 7-й поездки способно увеличить удержание пользователей на 5-10% и частоту поездок на 15-20% с помощью простой реализации через A/B-тест на базе текущих данных

# Доля Т-Банка в рынке аренды самокатов

Общий рынок аренды самокатов в России (2024): 281.6 млн поездок, выручка - 31.1 млрд руб. Юрент (партнер Т-Банка) занимает 33% рынка поездок. Число поездок через Юрент: ~92.9 млн (33% от 281.6 млн). Допустим, Т-Банк обслуживает 15–30% пользователей Юрента через свое приложение, следовательно, число поездок через Т-Банк: 13.9 млн (15%) - 27.9 млн (30%) и доля рынка Т-Банка: 4.9% ( $13.9 / 281.6$ ) - 9.9% ( $27.9 / 281.6$ )



# Использование ИИ в процессе анализа

В ходе анализа датасета была использован ChatGPT для ускорения процесса: выбирал более информативные графики и находил ошибки в коде

