

#### MK:

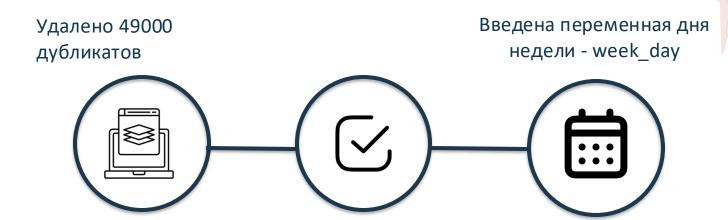
Кушмухаметова Алина Кувыкин Искандер Кузнецов Никита Квон Таисия

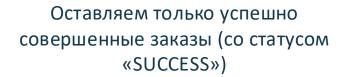
## ДАТАСЕТ

Идентификация клиента, счета и заказа Информация о заказе и его параметрах (в т. ч. примененном виде стимулирования) Демографические характеристики клиента Качество контактной информации и предпочтения в коммуникациях История взаимодействий

База данных о заказах авиабилетов и бронировании отелей через Т-Банк с использованием промокодов и кэшбэка за 2024 год

## ОБРАБОТКА ДАННЫХ





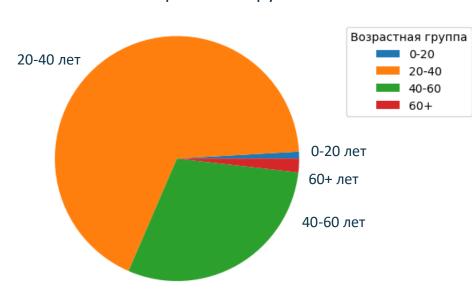
# РЕЗУЛЬТАТЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ

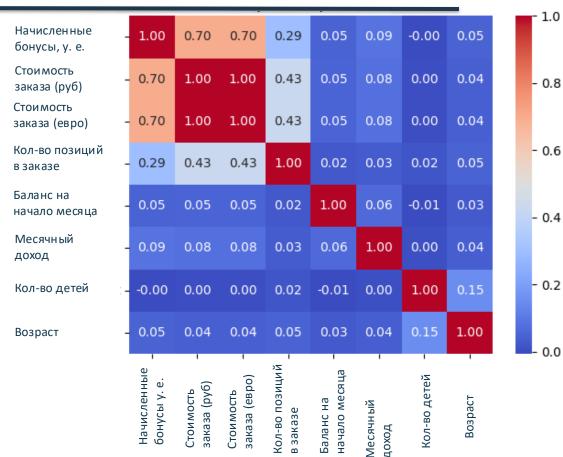




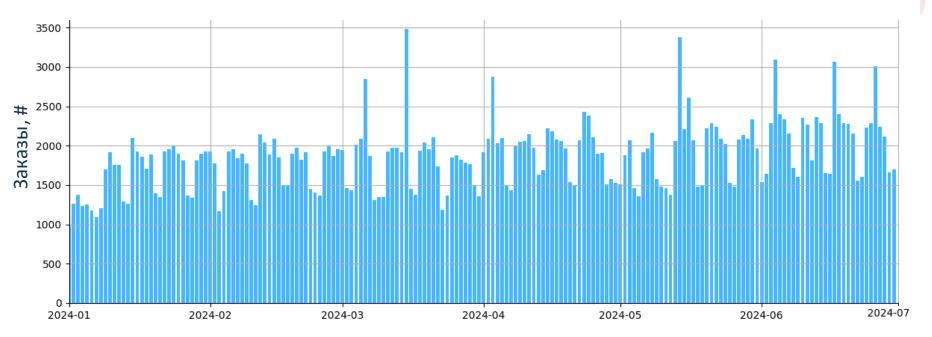


## Распределение заказов по возрастным группам



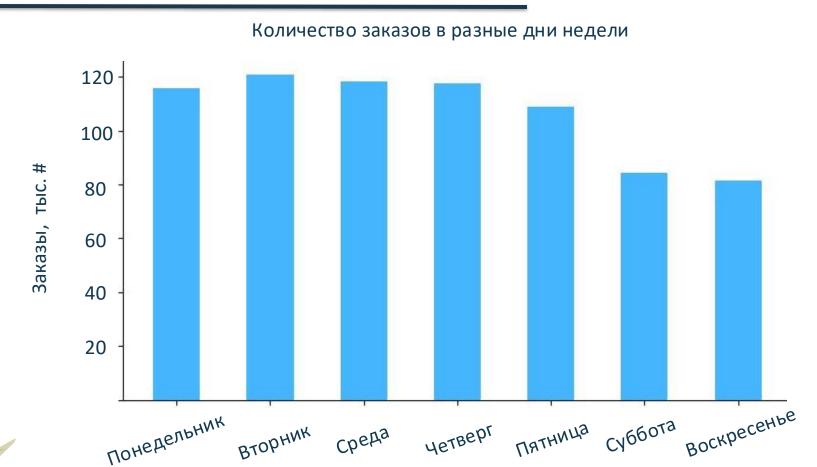






Дата совершения заказа





## ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ВОПРОС

Как день недели и возраст влияет на склонность к покупке билетов и бронированию отелей в определенные дни недели?

#### ГИПОТЕЗА

Население в трудоспособном возрасте склонно делать покупки в начале недели, в то время как у пенсионеров и людей моложе 20 лет имеется тенденция к покупкам в середину недели

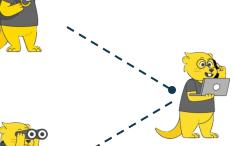
### МЕХАНИЗМ

За выходные трудоспособное население восполняет свои силы



Люди склонны планировать свои поездки

в понедельник - среду



В первую половину рабочей недели они более активны и продуктивны\*

А пенсионеры и молодежь просто chill guys, которые «раскачиваются» в среду -пятницу

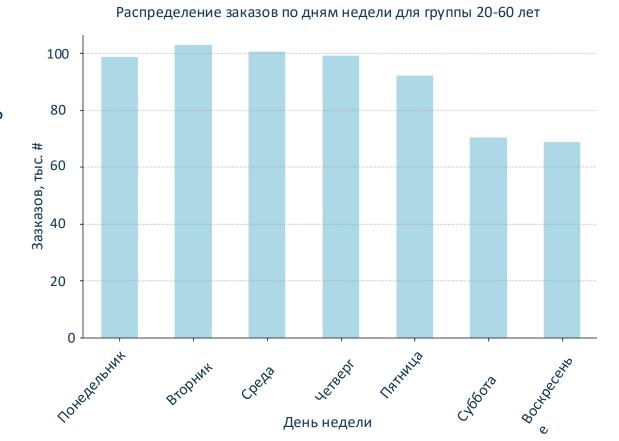


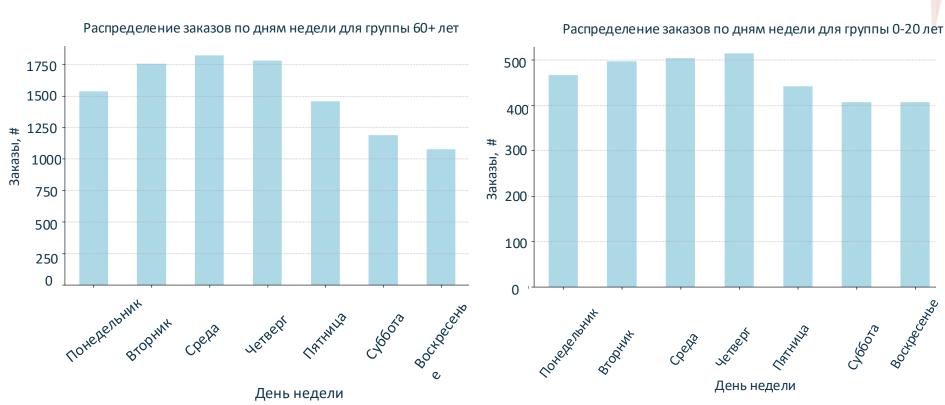
<sup>\*</sup>по данным Researchscape International в исследовании совместно с The Monday Campaigns

Для проверки гипотезы использовался **Н-критерий Краскела-Уоллиса**. Но почему?

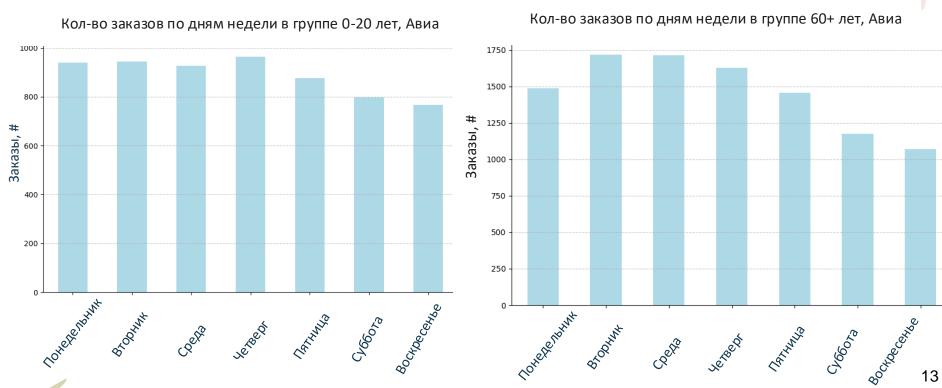
- 1) Наблюдения в каждой группе независимы друг от друга
- 2) Три выборки
- 3) Данные распределены не нормально

P-value = 0.0001

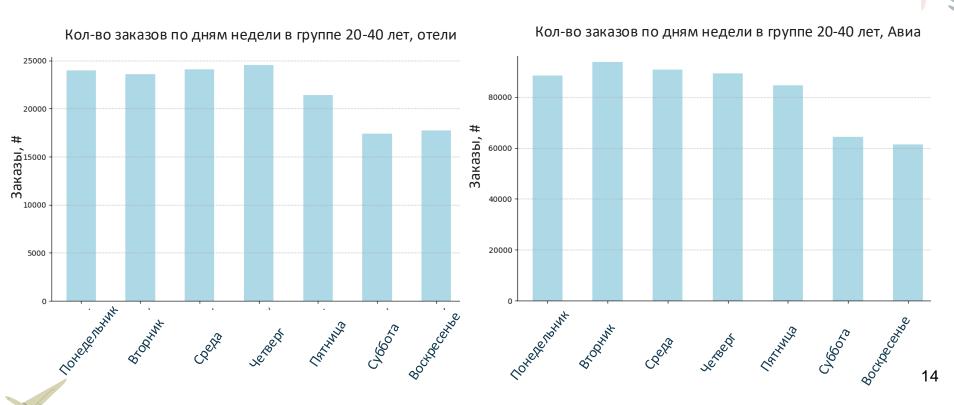




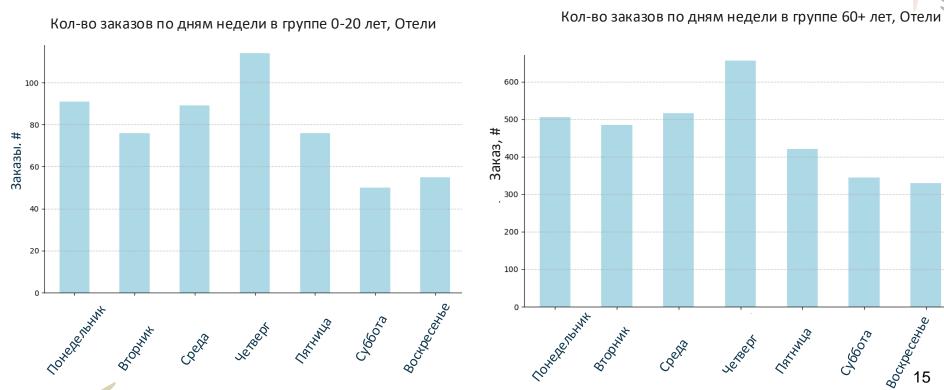
#### Проверка на устойчивость по типу заказа

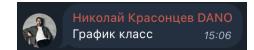


#### Проверка на устойчивость по типу заказа



#### Проверка на устойчивость по типу заказа

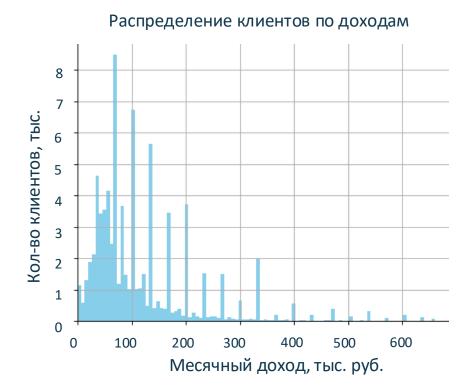




#### Проверка на устойчивость

Разделили заказы на 11 групп по доходам клиентов (по 100 тыс. руб.)

Во всех случаях p-value < 0.05 (максимальный — в группах с доходами 400-500 и 500-600 тыс. руб. - 0.001)



#### ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОЛЬЗА

Снижение объема стимулирования промокодами для определенной группы



Прибыль – от 1,8 млн. руб. в год

#### ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОЛЬЗА

Создание контента, который акцентирует внимание на выгодных предложениях в начале недели



#### ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОЛЬЗА

Заключение партнерств с авиакомпаниями и гостиницами для создания пакетных предложений, действующих в течение указанных дней



#### ОГРАНИЧЕНИЯ

Случайные значения дохода, невозможность их использования для более конкретизированной сегментации клиентов

База **ограничена** данными только за 2024 год, поэтому невозможно отследить сезонные колебания

Отсутствуют данные по получению клиентами обратной связи посредством колл-центров и операторов в приложении

## НАША КОМАНДА



Таисия Квон "Прикольно, переделывай"



Никита Кузнецов "Да, chill guy"



Искандер Кувыкин "На импровизации"



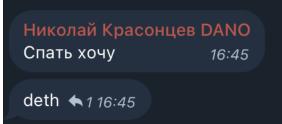
Алина Кушмухаметова "Провожу ночи с мат моделями..."

### **МЕНТОРЫ**



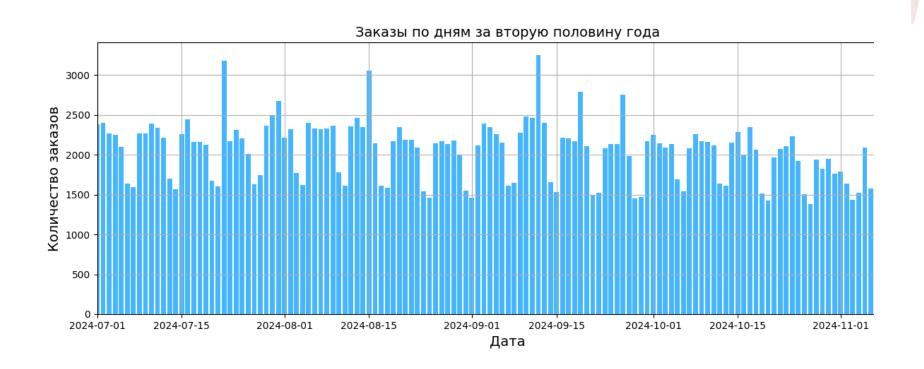






### ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЯ



### ПРИЛОЖЕНИЯ

