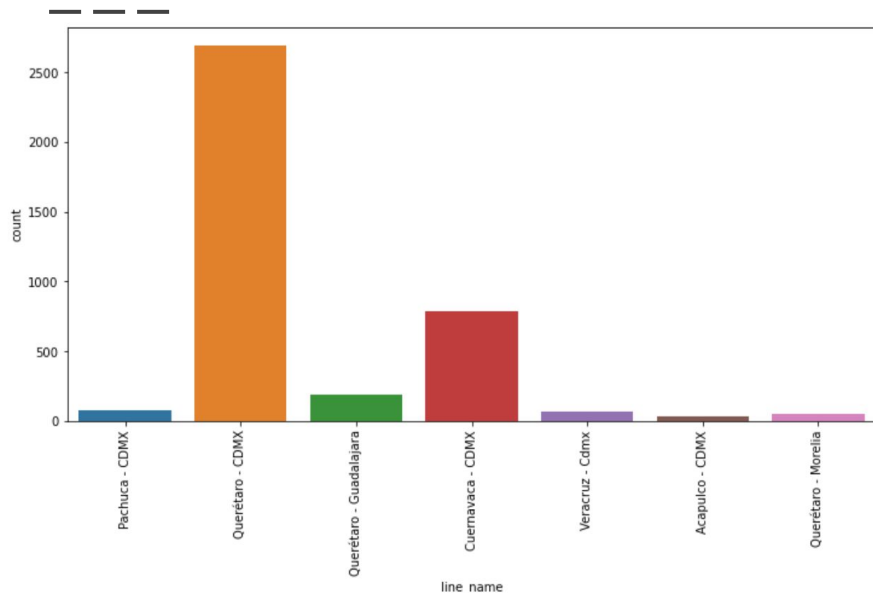


Caso Práctico - Urbvan Travel BIA

Andrés Cervantes - 2021-12-24

Tres problemas relevantes:

Tenemos una alta dependencia de la ruta QRO-MEX

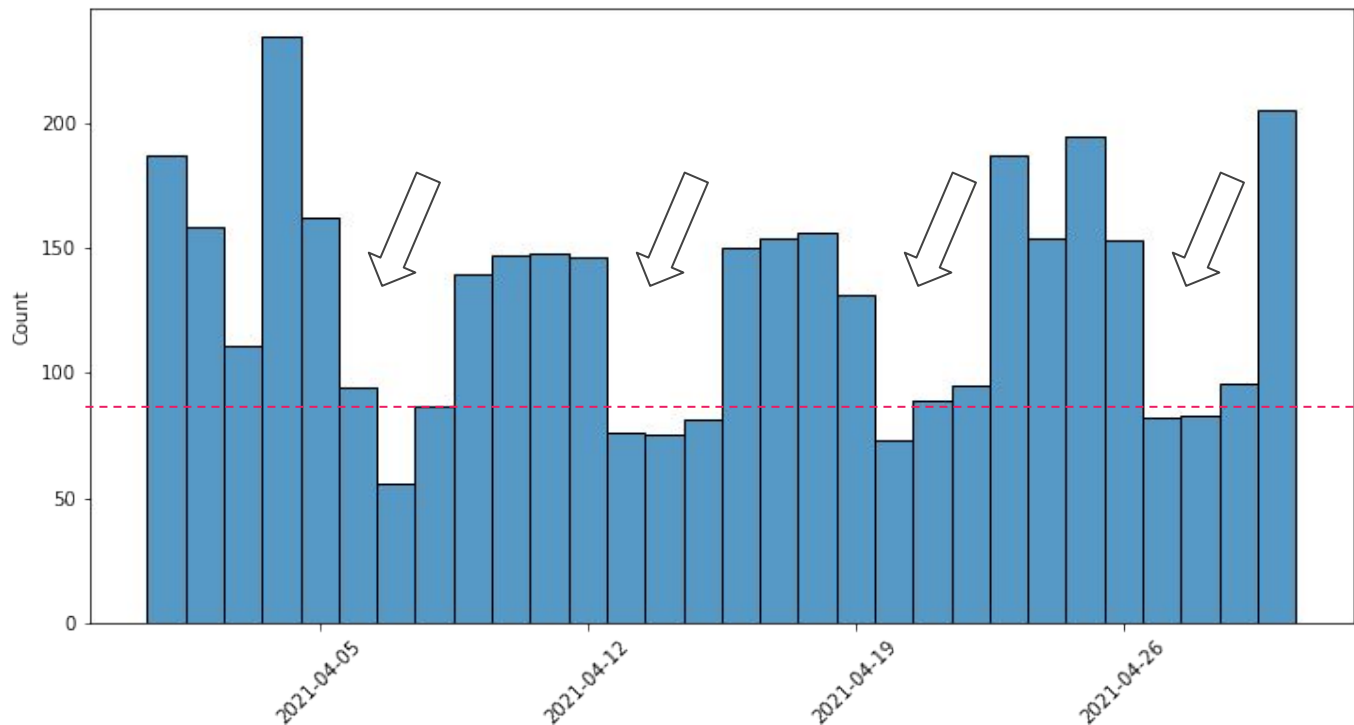


- El 70% de nuestras rutas son QRO-MEX.
- El 20% son CVA-MEX.

Querétaro - CDMX	0.689470
Cuernavaca - CDMX	0.202665
Querétaro - Guadalajara	0.049449
Pachuca - CDMX	0.020497
Veracruz - Cdmx	0.016654
Querétaro - Morelia	0.013067
Acapulco - CDMX	0.008199

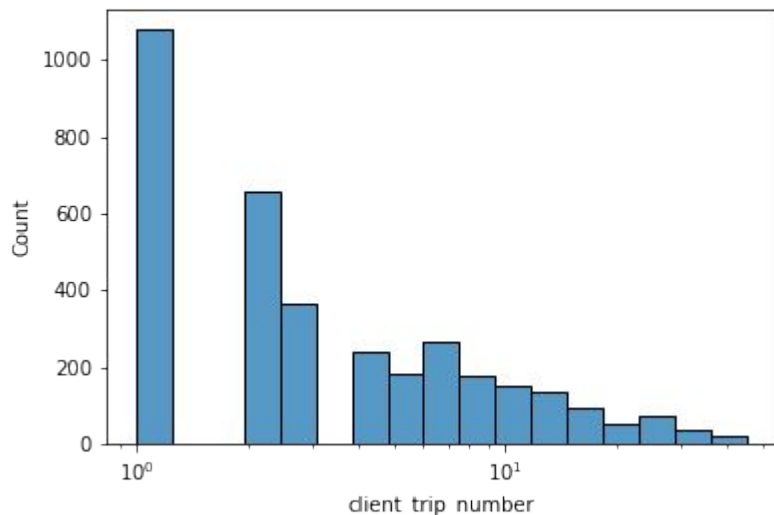
De martes a jueves nuestros viajes caen a menos de 100 tickets diarios.

— — —



Nuestros clientes sólo viajan 3 veces con nosotros.

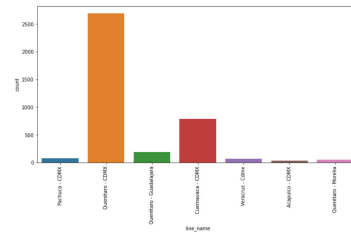
-- -- --



mean	5.176504
std	6.428016
min	1.000000
25%	1.000000
50%	3.000000
75%	6.000000
max	45.000000

Iniciativas que implementaría para solucionar el problema:

1. Replicar el modelo QRO-MEX



Dado el éxito de la línea QRO-MEX propongo dos iniciativas:

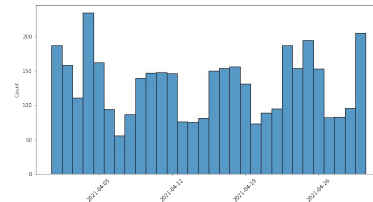
1. Crear nuevas rutas saliendo de QRO a otros destinos.
2. Promocionar nuestras rutas CDMX (Cuernavaca, Pachuca) e incluir Puebla y Toluca.

Siguientes pasos:

- Ops: medir viabilidad de expandir QRO, iniciar Puebla y Toluca.
- Growth: aumentar la generación de leads para las rutas de y hacia MEX.

2. Ser más competitivos entre semana

— — —



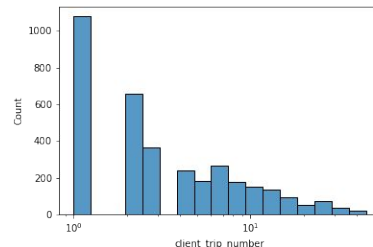
Dados los valles entre semana los precios tienen que ser más competitivos o lanzar promociones y descuentos de martes a viernes.

Siguientes pasos:

- Ops: confirmar a qué precios podemos bajarnos entre semana. ¿Se puede compensar con un aumento de precio en fin de semana?

3. Aumentar la retención de usuarios

— — —



Tenemos que aumentar la lealtad de nuestros clientes.

Se podría crear un programa de lealtad donde, a mayor cantidad de viajes realizados, mejores beneficios se obtienen.

Siguientes pasos:

- Producto: generar sistema de lealtad

Qué información adicional te gustaría conocer de los usuarios para llevar a cabo mejores iniciativas

Queremos entender mejor al usuario.

Queremos conocer su nivel socioeconómico.

¿Por qué nos prefieren sobre a otras opciones?

¿Cómo sí generamos valor? ¿Qué está de sobra?

¿Se pueden crear otro producto para otro segmento de personas?

Si pudieras tener acceso a una respuesta en específico (con todo la info que lo respalde), cuál sería?

Quisiera conocer su nivel socioeconómico para poder establecer precios de acuerdo a la competencia directa.