



Кейс для продуктовых аналитиков Т-Банк

датасет «*Т-Банк: поездки на самокатах*»

Чибрик Михаела

Разведочный анализ данных

Характеристика данных

Размер датасета до удаления выбросов

В датасете **396 749** строк и **20** столбцов

Удаляю выбросы по **возрасту**,
количеству километров, **сумме за**
поездку, **бонусам**

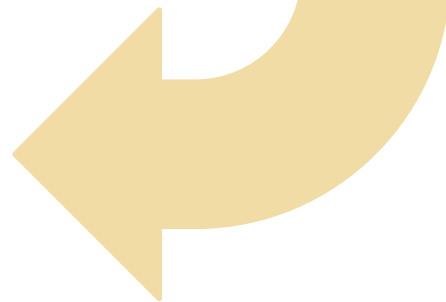
Пропуски данных

В датасете всего **827 366** пропусков

В столбцах **образование** и **семейное**
положение около половины пропущенных
данных, их заполнить не удалось

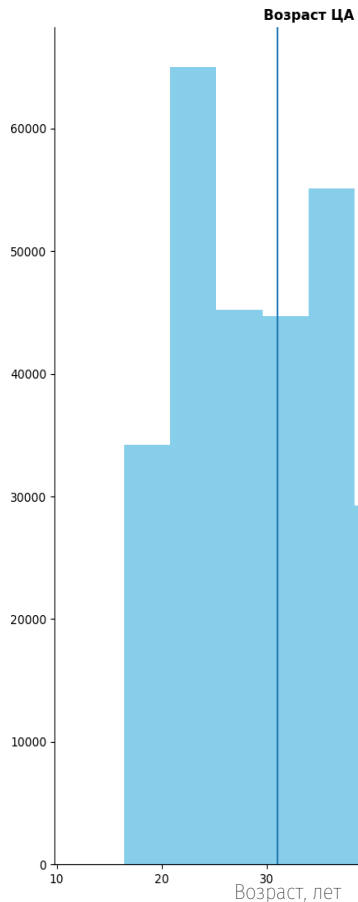
Размер датасета после удаления выбросов

В датасете **305 416** строк и **20 (18)** столбцов

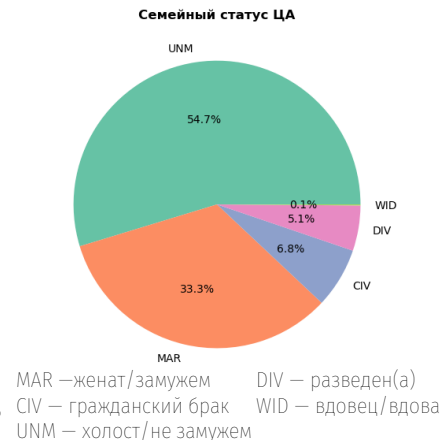
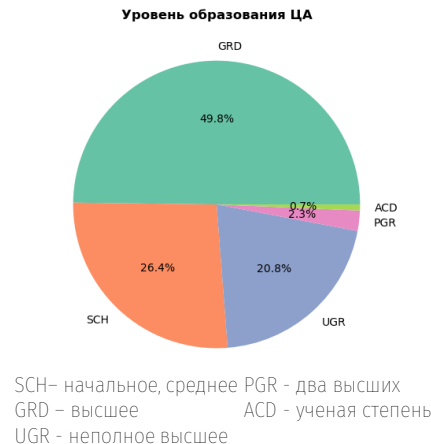
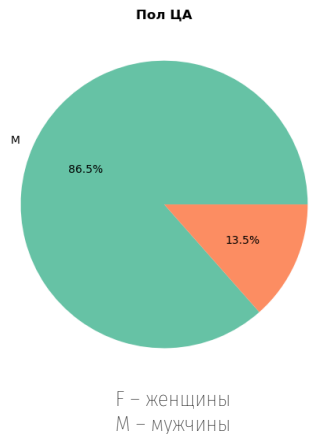


Разведочный анализ данных

Характеристика ЦА



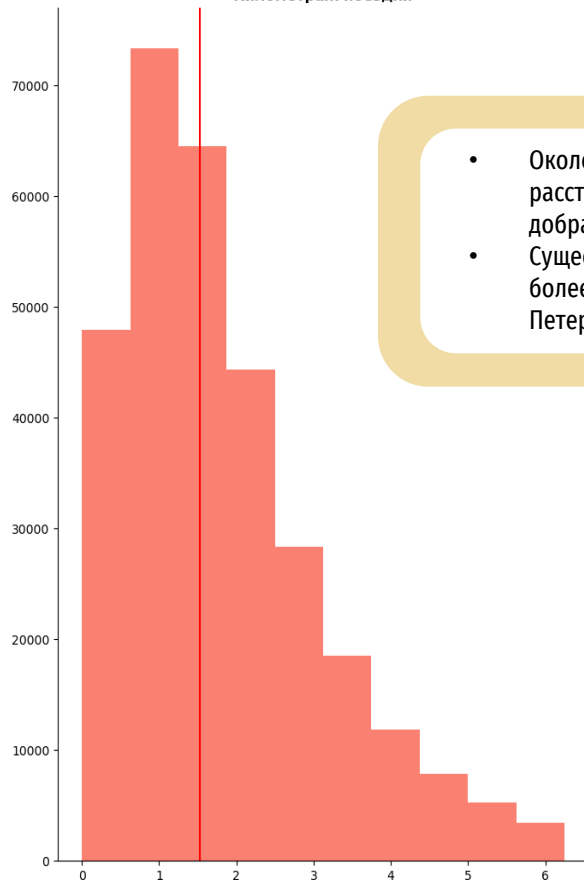
- Основная часть ЦА – **молодежь**, средний возраст – 31 год
- Более 80% пользователей – **мужчины**
- Около половины ЦА имеют **высшее образование**
- Более половины ЦА **холосты**, а треть состоит в браке
- Большинство пользователей из **европейской** части России (до 4 временной зоны)



Разведочный анализ данных

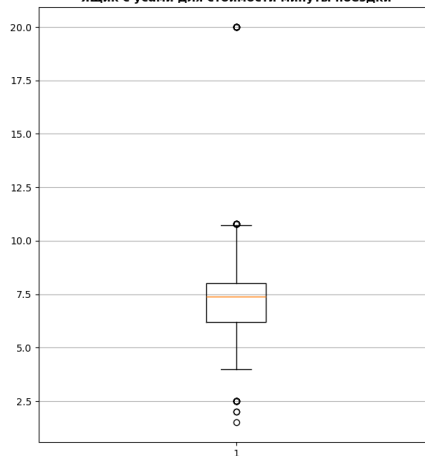
Характеристика поездок

Километраж поездки

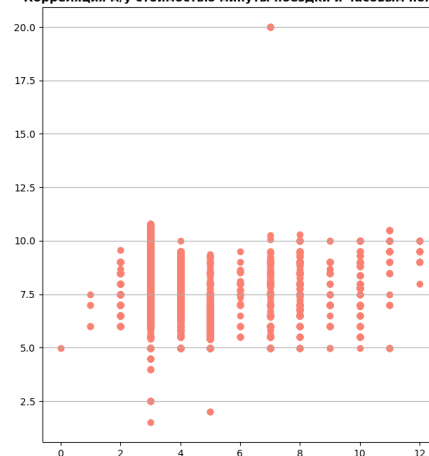


- Около 75% поездок не превышают 3 км, а **медианный километраж – 1.7 км** (человек проходит такое расстояние примерно за 20 минут) – люди используют самокаты чаще всего для того, чтобы быстро добраться куда-то (а не для, например, прогулок)
- Существует **отрицательная корреляция между ценой за минуту и взносом и номером часового пояса**, более того можем увидеть, что она связана с тем, что в 3 часовом поясе (включающем Москву, Санкт-Петербург) большая концентрация цен, превышающих среднюю

Ящик с усами для стоимости минуты поездки



Корреляция м/у стоимостью минуты поездки и часовым поясом



Продуктовые гипотезы

01

Понижение суммы взноса

Если снизить сумму взноса (и повысить стоимость минуты, так, чтобы в среднем стоимость поездок не менялась), то удастся привлечь новую аудиторию

02

Абонементы

Если ввести абонементы на поездки на самокатах в определенные часы, то спрос на сервис увеличится

03*

Холдеры для напитков

Если добавить удобные и прочные холдеры для стаканчиков, то увеличится использование сервисом молодой аудитории

*нельзя проверить по датасету, но мне она показалась интересной

Продуктовые гипотезы

Гипотеза 1

Сниженный взнос привлечет новую аудиторию, так как:

1. За меньшую сумму люди будут готовы попробовать поездку в первый раз: их издержки снизятся, а значит и матожидание полезности от попытки
2. Некоторые люди, которым нужно проехать немного, предпочтут самокат из-за сниженного взноса

Сниженный взнос простимулирует текущих пользователей чаще пользоваться услугой:

1. Им придется платить меньшую сумму в моменте, осознанно, поэтому они чаще будут пользоваться сервисом с ощущением, что они тратят меньше

Если снизить сумму взноса (и повысить стоимость минуты, так, чтобы в среднем стоимость поездок не менялась), то удастся привлечь новую аудиторию

Эта гипотеза хороша тем, что она может помочь увеличить спрос на товар без дополнительных издержек

Доля Т-Банка

в сфере аренды электросамокатов



Т-Банк

Каждая строка датасета – поездка, суммарно с сервисом Т-Банка было совершено **396 749** поездок

2%



Другие

Всего за сезон 2024 года было совершено **211,7** млн поездок*

98%



*по данным трушеринга