

O projeto “ **Análise de Dados Divvy Bikes**” teve como objetivo principal compreender o comportamento dos ciclistas casuais em comparação aos membros anuais da Divvy Bikes, com o intuito de propor estratégias de marketing que incentivem a conversão de usuários ocasionais em assinantes recorrentes.

A análise dos **dados de 2021 e 2022** revelou padrões claros de uso: ciclistas casuais tendem a utilizar o serviço majoritariamente aos fins de semana, com viagens mais longas, enquanto membros anuais realizam deslocamentos mais curtos e frequentes durante os dias úteis. Essa *distinção comportamental* foi evidenciada tanto pela média de duração das viagens quanto pela distribuição semanal de uso.

Através da *limpeza e consolidação* dos dados, foi possível garantir a integridade das informações e extrair insights relevantes. A visualização gerada com ggplot2 reforçou as diferenças entre os perfis de usuários, servindo como base para recomendações estratégicas.

Este projeto demonstra como a análise de dados pode orientar **decisões de marketing mais precisas e eficazes**, contribuindo para o crescimento sustentável da base de usuários da plataforma.

Principais Recomendações:

1. Campanhas digitais segmentadas por perfil e horário

- **Objetivo:** Aumentar o uso de ciclistas casuais nos dias úteis.
- **Ação:** Criar anúncios geolocalizados e personalizados para ciclistas casuais, com foco em segunda a quinta-feira, destacando benefícios como saúde, economia e agilidade no deslocamento urbano.
- **Dica extra:** Use horários estratégicos (manhã e fim de tarde) para impactar quem está indo ou voltando do trabalho.

2. Incentivos progressivos para fidelização

- **Objetivo:** Converter usuários casuais em membros anuais.
- **Ação:** Oferecer um sistema de recompensas: quanto mais o usuário pedala, maior o desconto na assinatura anual. Exemplo: após 10 viagens em um mês, ganha 10% de desconto.
- **Dica extra:** Gamifique a experiência com metas mensais e badges de conquista.

3. Planos híbridos e flexíveis para finais de semana

- **Objetivo:** Atrair ciclistas casuais que usam principalmente aos sábados e domingos.
- **Ação:** Criar um plano de assinatura “Weekend Rider” com preço reduzido e acesso ilimitado nos fins de semana.
- **Dica extra:** Combine com benefícios extras como acesso a rotas turísticas, eventos ou parcerias com cafés e parques.

4. Comunicação focada em conveniência e economia

- **Objetivo:** Reforçar o valor da assinatura anual.
- **Ação:** Mostrar comparativos de custo entre viagens avulsas e o plano anual, destacando economia e praticidade.
- **Dica extra:** Use depoimentos reais de membros para gerar confiança e identificação