

# Airbnb Data

**Análise**

**Estatística**

---

Victor Hugo Rocha de Oliveira

# 01

## Objetivo

---

## Objetivo da Análise

---

O foco dessa análise está no **desenvolvimento de estratégias** para melhorar o desempenho financeiro e a ocupação das propriedades da plataforma Airbnb.

**Para que os clientes viagem  
sem preocupações**



**E tenham um cantinho  
confortável a espera**



02

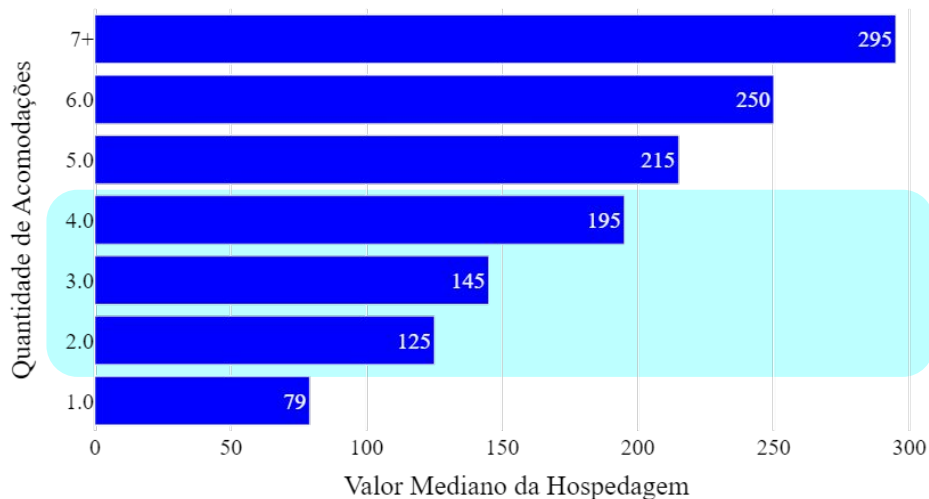
# Hóspedes e Acomodações

---

# Acomodações

## Receita e distribuição de hóspedes

Valor Mediano por Quantidade de Pessoas Acomodadas



**68%**

Das acomodações representam hospedagens para 2 a 4 pessoas. Sendo 48 % apenas 2 hóspedes

**R\$125**

É o equivalente a diária para 2 hóspedes.

**84%**

Tem entre 1 a 2 quartos  
A maior tendência é entre uma a duas "real bed"

# Acomodações

Sugestão de Testes Rápidos em campanhas de  
Relacionamento com o Cliente

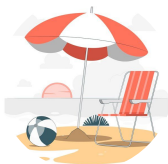
---

**Campanhas de Marketing Segmentadas:** crie campanhas de marketing direcionadas a grupos de 2 e 4 pessoas, destacando as acomodações para cada grupo. É interessante lembrar de ocasiões especiais, conforme a sazonalidade. Deixe a equipe de CS informada quanto a orientações de possíveis campanhas em andamento.

## Segmentação



## Campanhas Direcionadas



designed by freepik

## Tracking



03

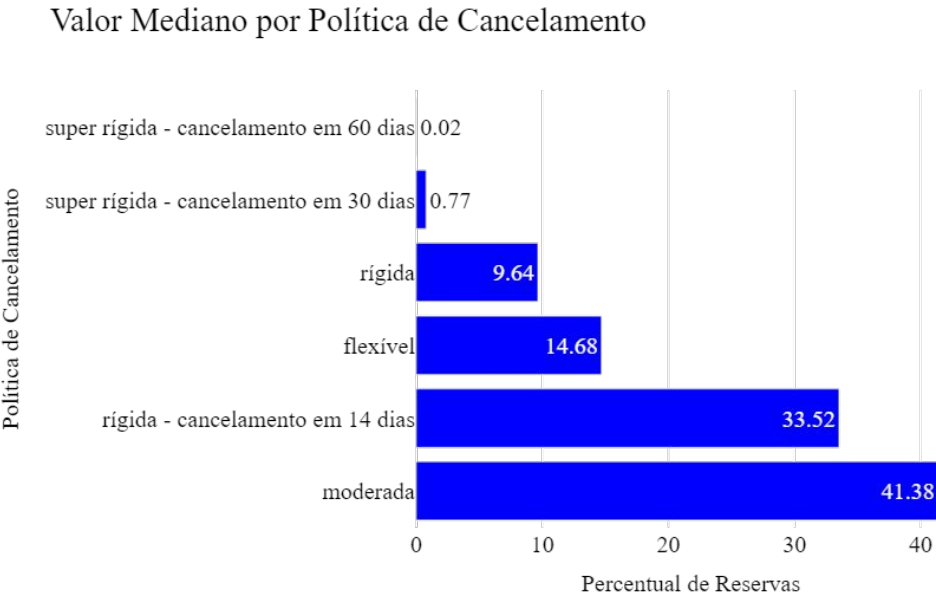
# **Políticas de Cancelamento**

---

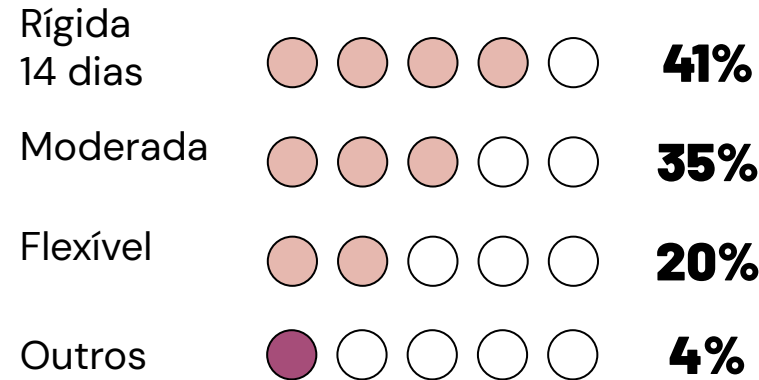
# Política de Cancelamento

Avaliando os tipos de cancelamento

As políticas de cancelamento não diferenciam-se tanto no valor das acomodações. A política escolhida por um anfitrião afeta a demanda por suas locações, sendo um fator significativo a considerar ao analisar o desempenho das reservas.



## Hospedagens por Política





04

# **Avaliações e Localização**

---

# Localizações

Notas de Avaliações

---

Top 5 localizações com melhores notas de avaliações. Tais locais podem ser potenciais para o desenvolvimento de campanhas piloto.

## Mission

Nota avaliação 96.34%  
1º lugar em limpeza  
1º lugar em comunicação

## South of Market

Nota avaliação 96.68%  
2º lugar em limpeza  
2º lugar em comunicação

## Castro/ Upper Market

Nota avaliação 97.26%  
5º lugar em limpeza  
6º lugar em comunicação



## Western Addition

Nota avaliação 96.3%  
3º lugar em limpeza  
3º lugar em comunicação

## Downtown/Civic Center

Nota avaliação 93.3%  
4º lugar em limpeza  
4º lugar em comunicação

05

# Host x Super Host

---

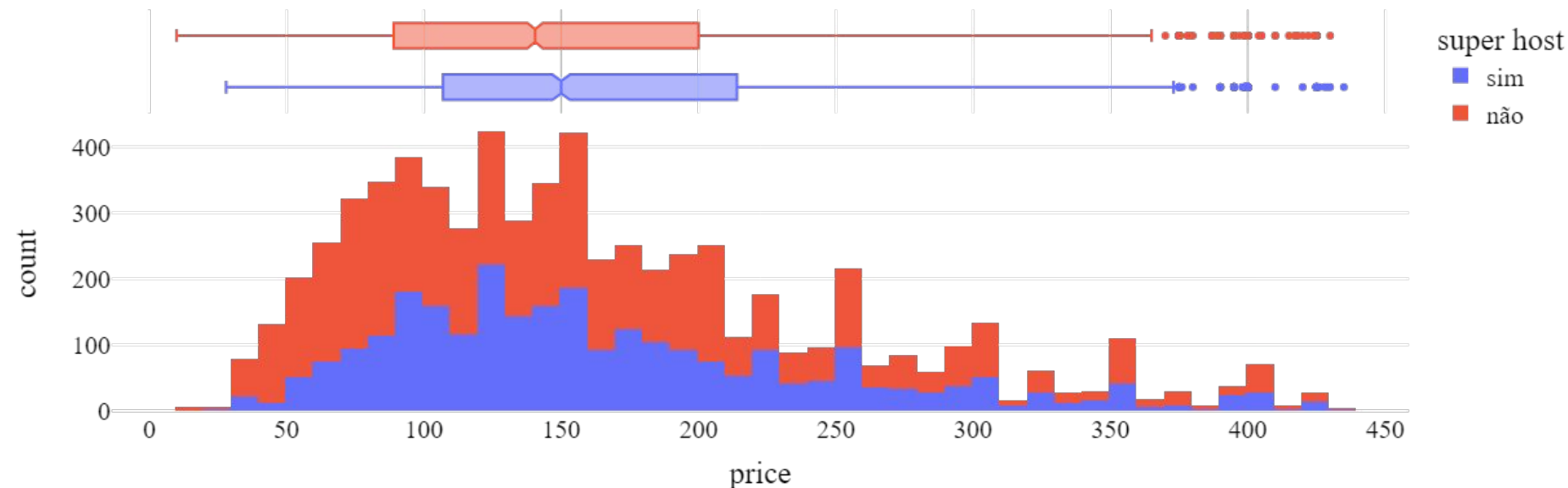
# Host x Super Host

A presença de super hosts afeta os preços médios de aluguéis?

Super Hosts tendem a ter uma mediana de preço maior que hosts comuns.

Mediana super host: R\$ 150,00

Mediana host: R\$ 140,00



06

# Growth Tracking

---

# Growth Tracking

Como sugestão, é interessante avaliar os hóspedes convertidos após a conversão e durante as próximas utilizações. Segue um exemplo de ampulheta, onde inicia-se na conversão e continua avaliando os clientes conforme a progressão dos dias.

## Aquisição

- Total de Leads que visualizaram o conteúdo.
- Total de Leads que interagiram com o conteúdo.

## Ativação

- Total de Hóspedes convertidos na campanha.
- Distribuição por política de cancelamento, local e acomodações.

## Retenção

- Acompanhamento da satisfação do cliente.
- Engajamento em N dias.
- 

## Receita

- Clientes que retornaram a utilizar os serviços.
- Cálculo de ROI e LTV dos clientes convertidos.

## Churn

- Clientes que não utilizam após N dias.
- Saída de hóspedes ou anfitriões da plataforma.
- Opt Out nas comunicações.

**Muito  
Obrigado!**

---