



COMO FOI RODADO 1 MÊS DE VENDAS



# ESTUDO DE CASO CLICKBUS

PORDEMANDA

# INTRODUÇÃO

Esse documento se dedica a apresentar os processos e resultados de um teste realizado entre a PorDemanda e a ClickBus. Foram selecionadas 24 saídas de ônibus interurbanos entre os dias 17/04 a 30/04 vendidos no site da ClickBus. A PorDemanda colaborou variando os preços dessas rotas com o sistema próprio de precificação dinâmica.

# DESENVOLVIMENTO DO PROCESSO

1

## DADOS HISTÓRICOS

A Clickbus nos enviou os dados históricos de venda das rotas selecionadas que iriam ter seus preços variados pelo PorDemanda

2

## ANÁLISE DE DADOS

Nosso time analisou os dados, rodou simulações e configurou o algoritmo para rodar da melhor forma possível as rotas selecionadas

3

## PERÍODO DE VENDAS

Início: 02/04                      Término: 30/04  
O sistema entrou em ação variando o preço diretamente no site da Clickbus

4

## ANÁLISE DE RESULTADOS

Após o período de vendas ter sido finalizado, os dados de venda com a precificação dinâmica da PorDemanda foram analisados e comparados com os dados de venda históricos da Clickbus

# QUAIS ERAM OS OBJETIVOS DA CLICKBUS?



Aumentar a taxa  
de ocupação

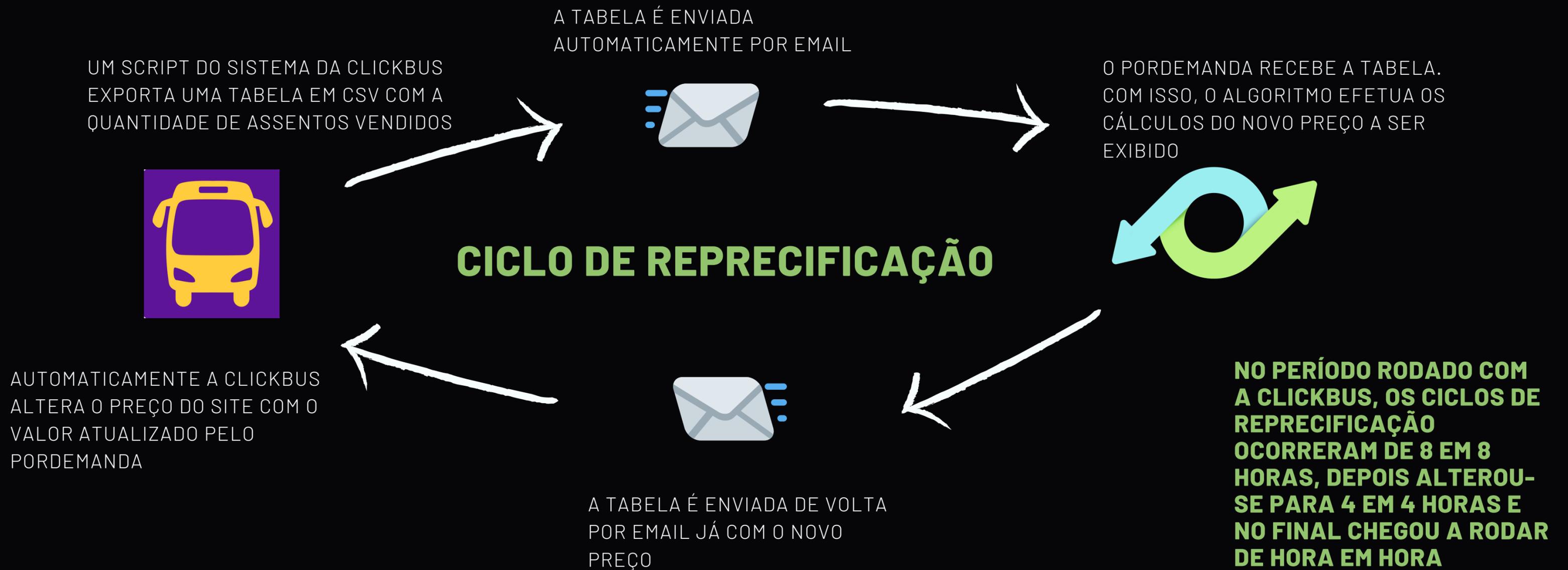


Aumentar a  
antecipação das  
vendas



Aumentar a receita  
total

# COMO FOI FEITA A INTEGRAÇÃO PARA REPRECIFICAR?

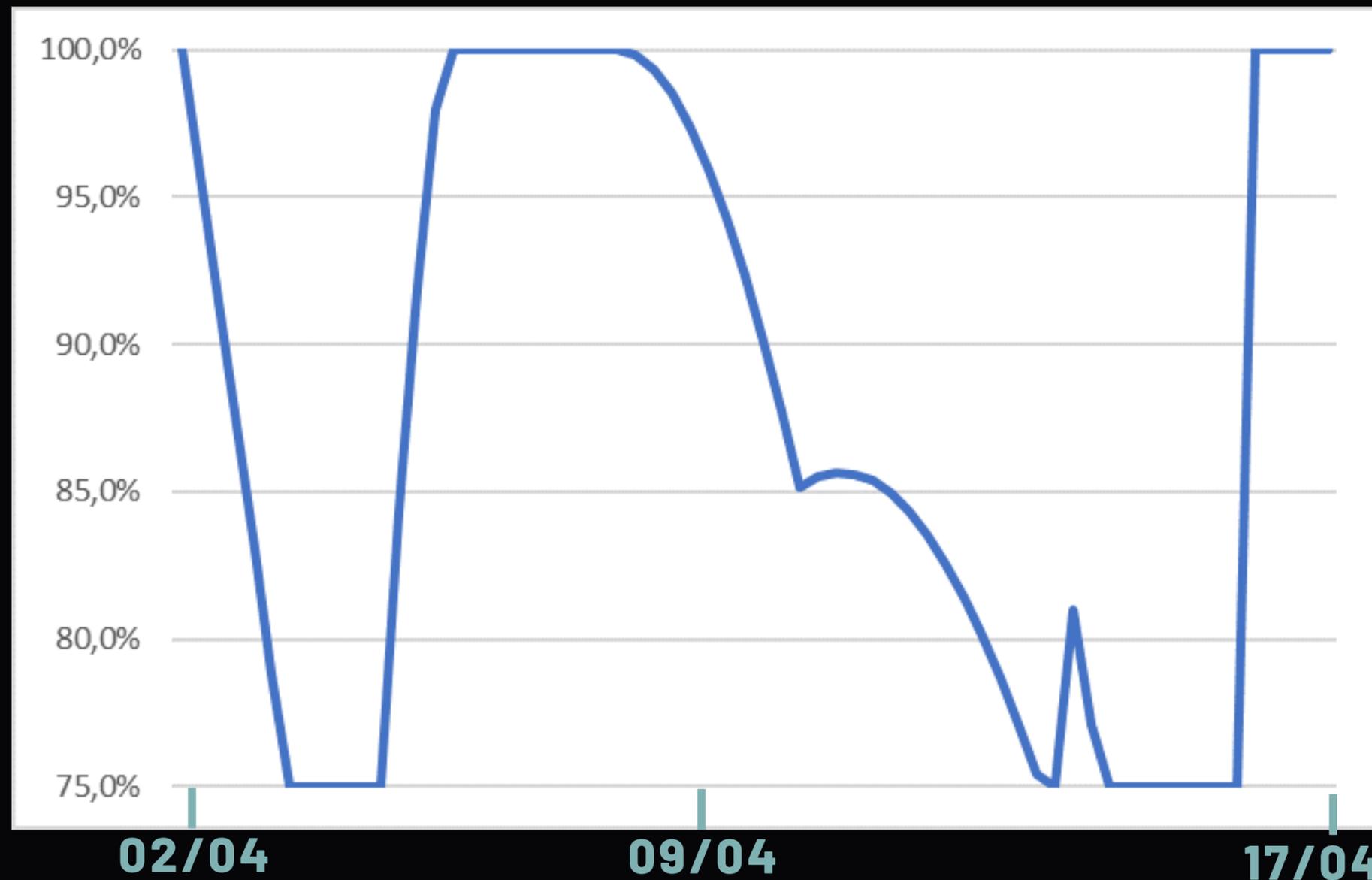


## EXEMPLOS DE VARIAÇÕES

Os gráficos a seguir são alguns exemplos de saídas de ônibus que foram vendidas com a precificação dinâmica. O objetivo deles é demonstrar de forma mais palpável como essa variação ocorreu. Os preços reais foram substituídos por porcentagem a fim de manter essas rotas anônimas. 100% seria o preço máximo praticado nessa rota.

# EVOLUÇÃO DO PREÇO

EXEMPLO DE COMO O PORDEMANDA VARIOU O PREÇO DE UM ÔNIBUS COM DEMANDA MÉDIA



**100% = PREÇO MÁXIMO DEFINIDO**  
**75% = PREÇO MÍNIMO DEFINIDO**

**O SISTEMA RESPEITA ESSES LIMITES QUE SÃO ESTABELECIDOS PELO CLIENTE**

**DIA 17/04**  
**HORÁRIO: 16H**

# EVOLUÇÃO DO PREÇO

EXEMPLO DE COMO O PORDEMANDA VARIOU O PREÇO DE UM ÔNIBUS COM DEMANDA ALTA



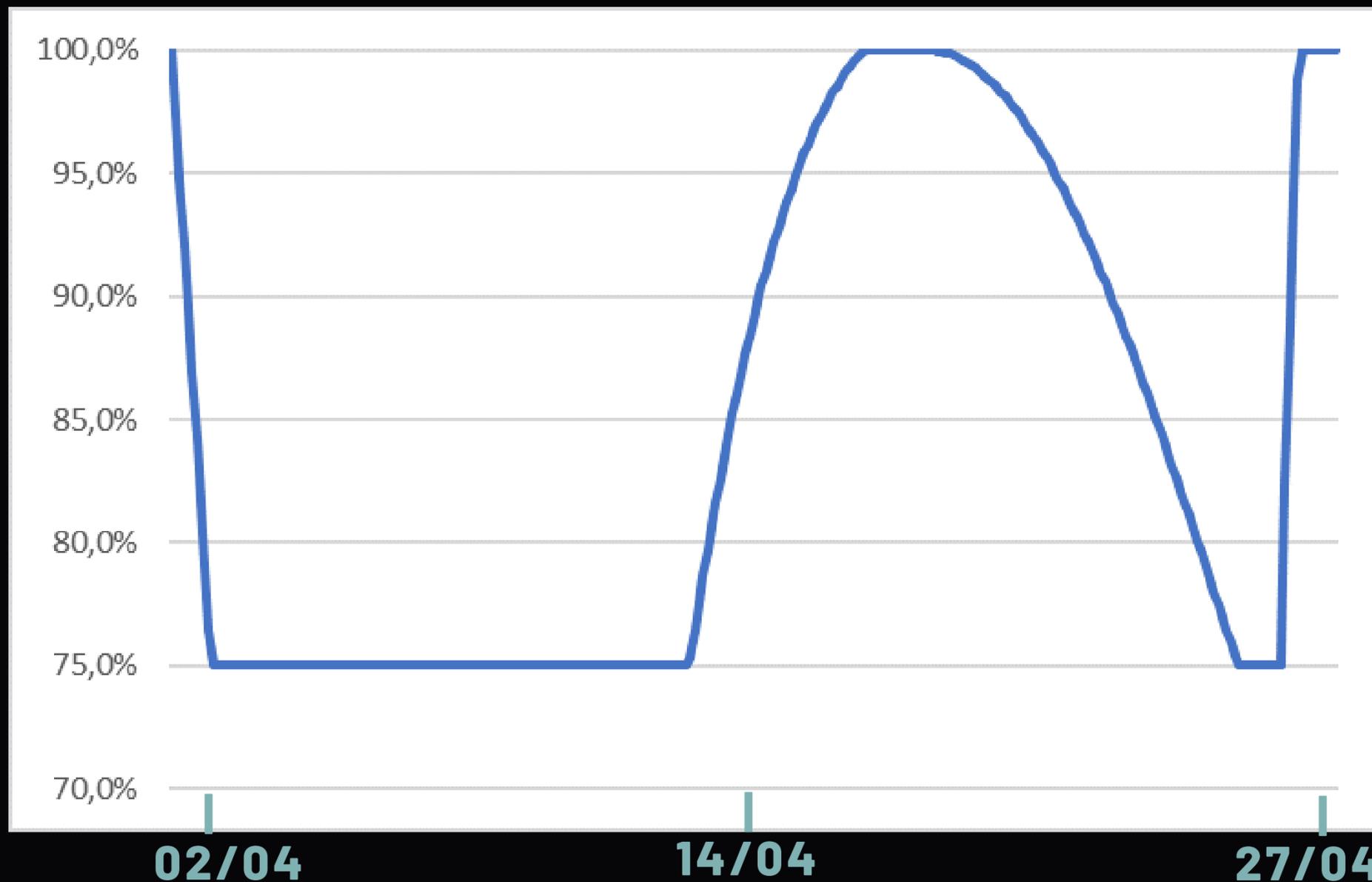
**100% = PREÇO MÁXIMO DEFINIDO**  
**75% = PREÇO MÍNIMO DEFINIDO**

**O SISTEMA RESPEITA ESSES  
LIMITES QUE SÃO  
ESTABELECIDOS PELO CLIENTE**

**DIA 22/04**  
**HORÁRIO: 8H**

# EVOLUÇÃO DO PREÇO

EXEMPLO DE COMO O PORDEMANDA VARIOU O PREÇO DE UM ÔNIBUS COM DEMANDA BAIXA



**100% = PREÇO MÁXIMO DEFINIDO**  
**75% = PREÇO MÍNIMO DEFINIDO**

**O SISTEMA RESPEITA ESSES LIMITES QUE SÃO ESTABELECIDOS PELO CLIENTE**

**DIA 27/04**  
**HORÁRIO: 8H**

# GRÁFICO DE VENDAS X TEMPO

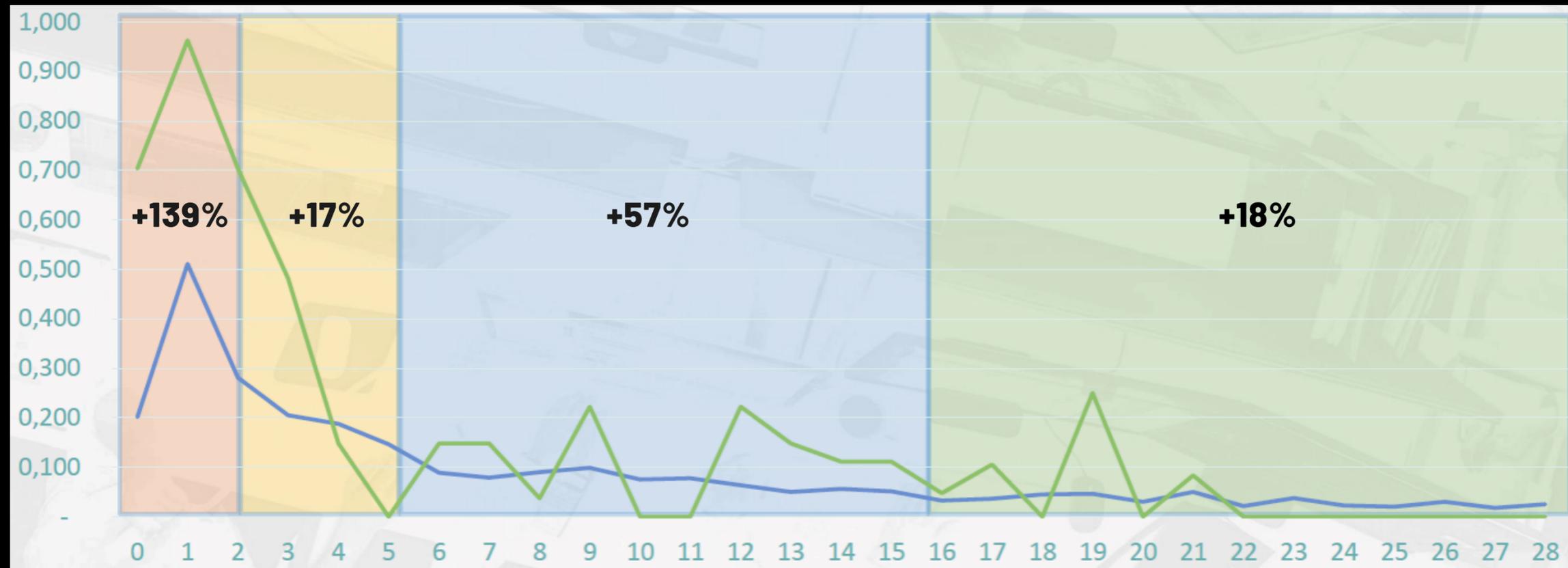
MÉDIA GERAL

ESTE GRÁFICO NOS MOSTRA QUE HOUE AUMENTO DAS VENDAS NO TESTE. PODEMOS OBSERVAR TAMBÉM QUE OS MAIORES GANHOS FORAM ALCANÇADOS DURANTE OS ÚLTIMOS 2 DIAS.

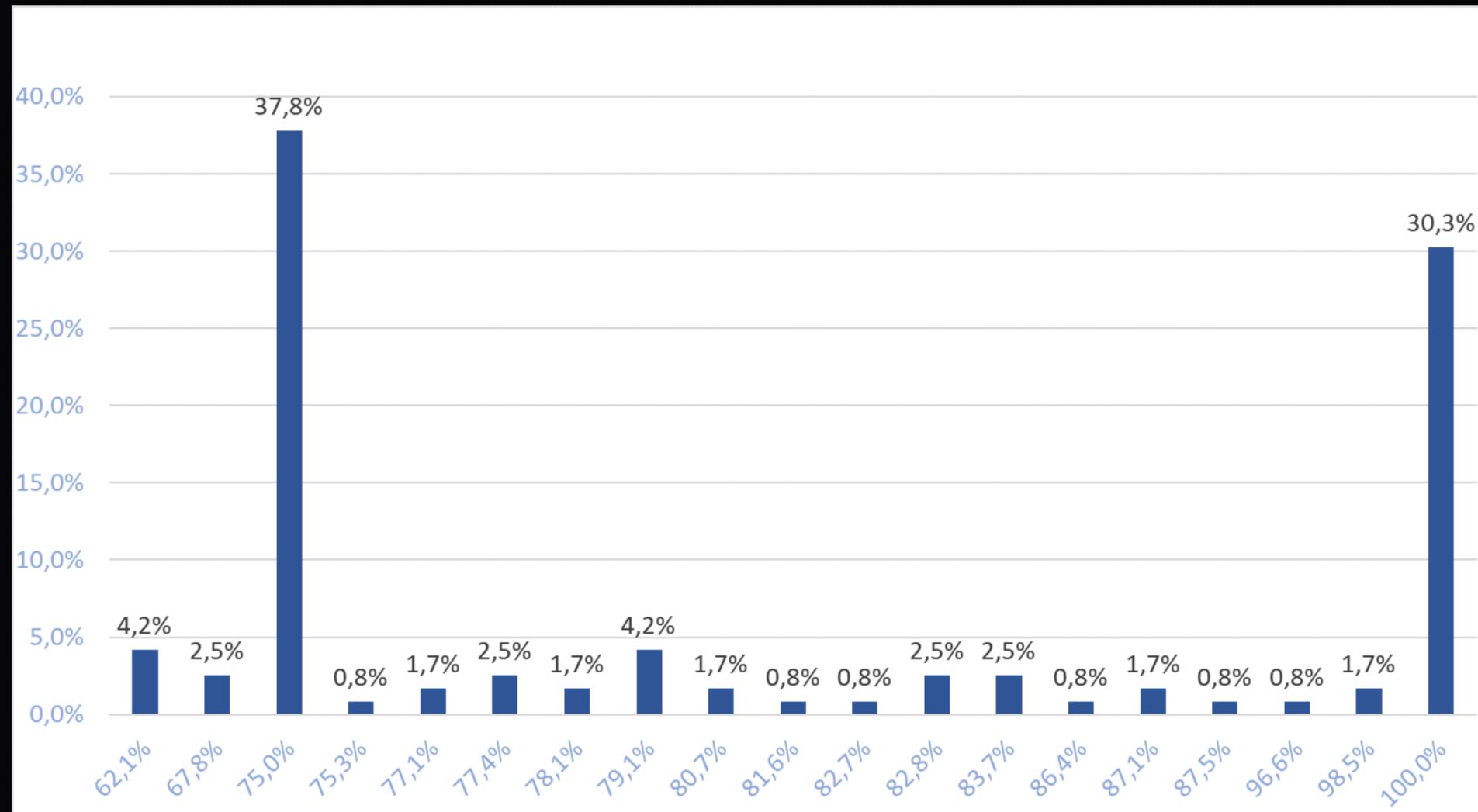
LINHA AZUL: CURVA DE DEMANDA DAS VENDAS HISTÓRICAS (PREÇO ESTÁTICO)

LINHA VERDE: CURVA DE DEMANDA COM O PORDEMANDA (PREÇO DINÂMICO)

(NÚMERO DE ASSENTOS VENDIDOS)



# PERCENTUAL DE PREÇOS EM QUE HOUVERAM CONVERSÃO DE VENDAS



**COM ESSE GRÁFICO PERCEBEMOS QUE OS MAIORES PONTOS DE REAÇÃO DO PÚBLICO ACONTECERAM QUANDO O PREÇO ALCANÇOU O VALOR DE 75% DO PREÇO MÁXIMO E QUANDO CHEGOU EM 100% DO PREÇO MÁXIMO**

# TAXA DE OCUPAÇÃO

## MÉDIA GERAL

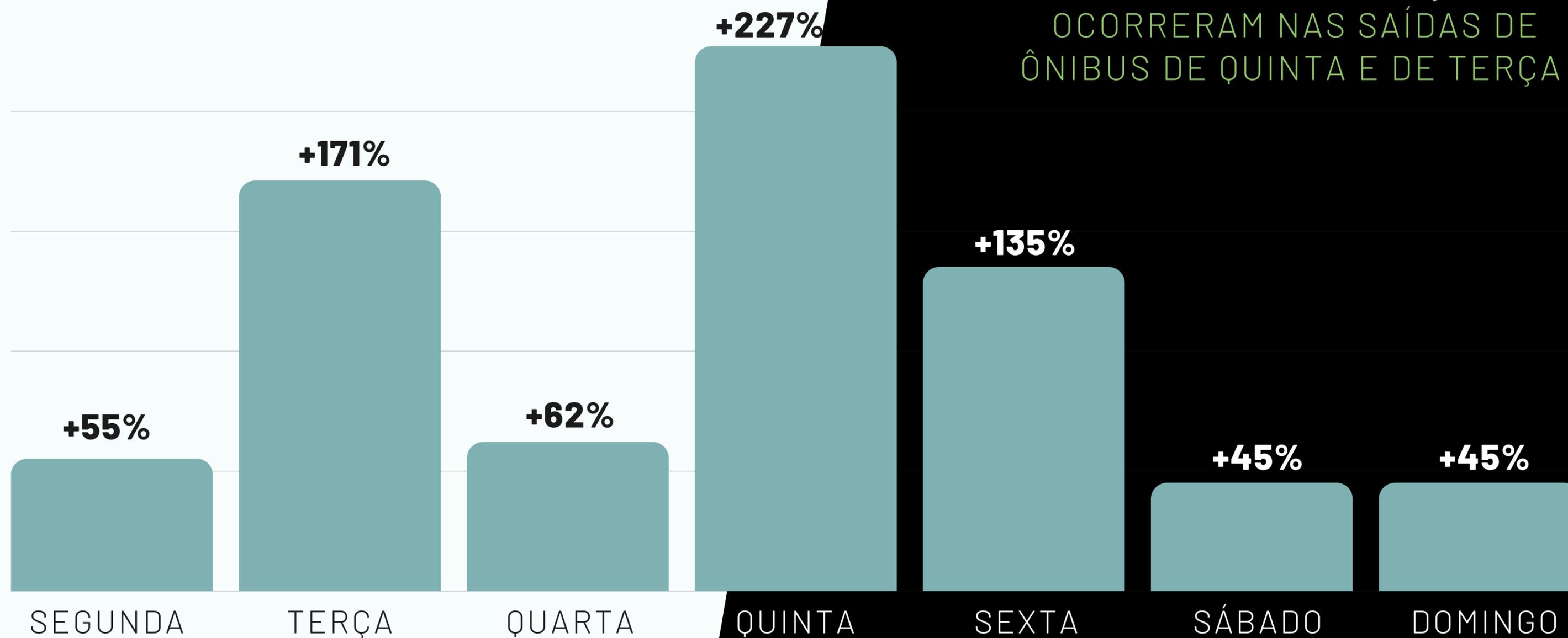
+ 105%



# TAXA DE OCUPAÇÃO

## POR DIA DA SEMANA

PERCEBEMOS QUE OS MAIORES GANHOS DE OCUPAÇÃO OCORRERAM NAS SAÍDAS DE ÔNIBUS DE QUINTA E DE TERÇA



# RECEITA TOTAL

MÉDIA GERAL

+ 73%



VENDAS HISTÓRICAS



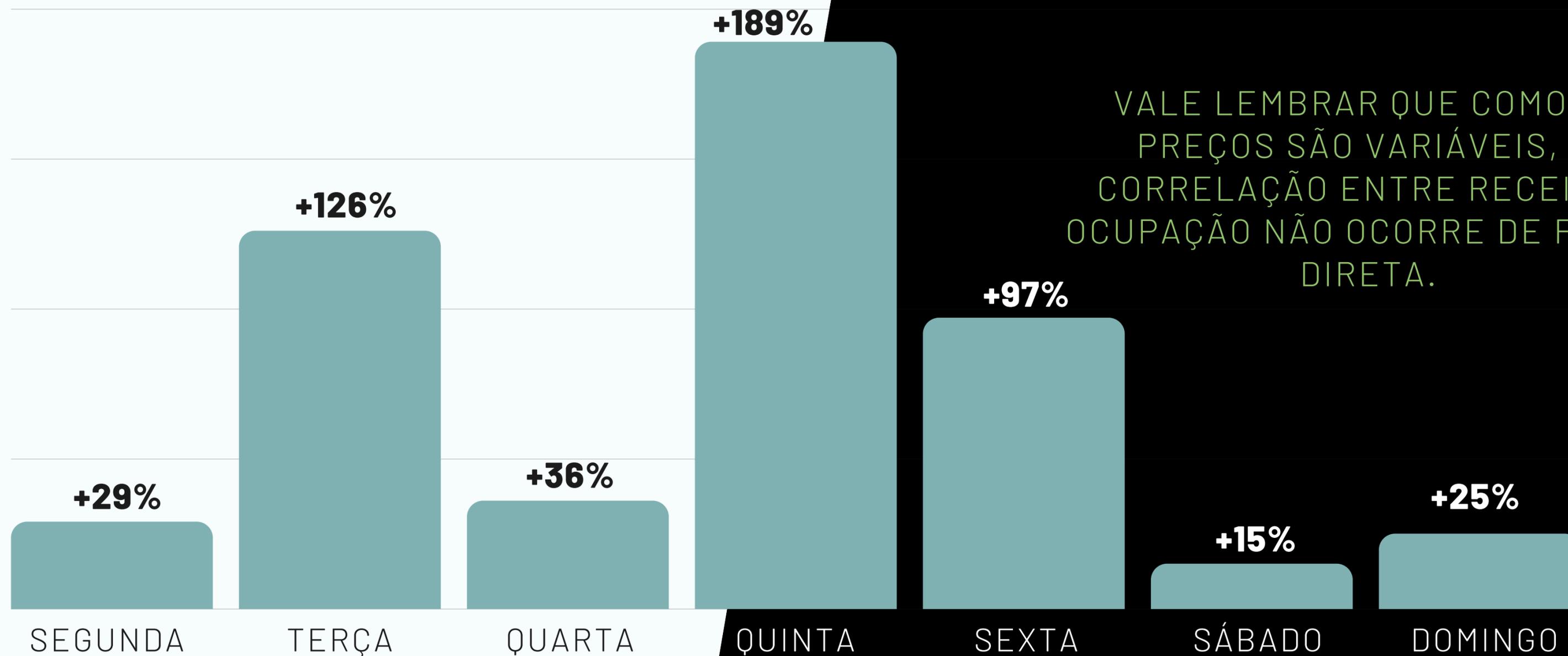
VENDAS COM O PORDEMANDA

# RECEITA TOTAL

## POR DIA DA SEMANA

ASSIM COMO NA OCUPAÇÃO, A RECEITA TOTAL TAMBÉM OBTEVE OS MELHORES RESULTADOS NAS SAÍDAS DE QUINTA E TERÇA

VALE LEMBRAR QUE COMO OS PREÇOS SÃO VARIÁVEIS, A CORRELAÇÃO ENTRE RECEITA E OCUPAÇÃO NÃO OCORRE DE FORMA DIRETA.



# QUAIS OBJETIVOS FORAM ALCANÇADOS



Aumentar a taxa  
de ocupação



**+105%**



Aumentar a antecipação das  
vendas



não houveram ganhos  
significantes

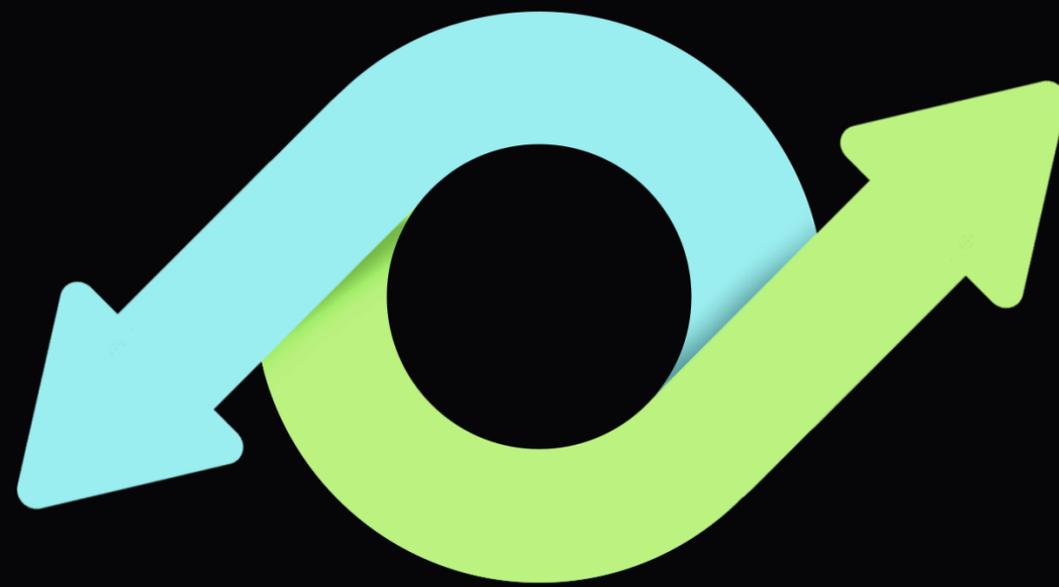


Aumentar a receita  
total



**+73%**

Se você tiver qualquer dúvida ou questionamento por favor  
entre em contato! Nós estaremos mais do que felizes em  
responder, debater e conversar.



claudio@pordemanda.com  
pordemanda.com

Esta apresentação foi preparada pela PorDemanda. A apresentação será usada apenas para fins informativos e não constitui qualquer base contratual. Ninguém da PorDemanda ou seus representantes terão qualquer responsabilidade (em negligência ou de outra forma) por qualquer perda decorrente de qualquer uso desta apresentação ou de seu conteúdo decorrentes da apresentação. Nada nesta apresentação deve ser interpretado como uma previsão de lucro. Não está autorizado distribuição ou liberação, direta ou indiretamente, para qualquer terceiro que não seja o destinatário direto.