

# ESTUDO DE CASO

COMO FOI RODADO O PROJETO PILOTO



VALORA

# INTRODUÇÃO

---

Esse documento se dedica a apresentar os processos e resultados de um projeto piloto realizado entre a Valora e a Viação Garcia. O projeto possui a intenção de causar um primeiro entendimento das funcionalidades do sistema. Tendo isso em mente, deixamos claro que todas as conclusões que virão em seguida são métricas que não devem ser consideradas como verdades absolutas.

# VIAÇÃO GARCIA

Hoje, a Viação Garcia se destaca entre as cinco maiores empresas do setor no País, reconhecida pelos investimentos em novas tecnologias para garantir cada vez mais conforto e segurança para seus passageiros.

A frota moderna de mais de 800 ônibus percorre 5,5 milhões de quilômetros por mês (mais de 120 voltas ao redor da Terra) nas linhas que ligam os estados do Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Rio de Janeiro.

A Garcia oferece facilidades como a compra de passagens pela internet para pagamento com cartão de crédito e a possibilidade de marcar o assento até 30 dias antes da viagem. A compra de passagem para qualquer destino da

Viação Garcia também pode ser feita por telefone.

# DESENVOLVIMENTO DO PROCESSO

1

## DADOS HISTÓRICOS

A Viação Garcia nos enviou os dados históricos de venda de uma linha que iria ter seus preços variados pela Valora.

2

## ANÁLISE DE DADOS

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

3

## PERÍODO DE VENDAS

Início: 15/10    Término: 18/11  
Os algoritmos entraram em ação variando os preços da Viação Garcia

4

## ANÁLISE DE RESULTADOS

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

# QUAIS ERAM OS OBJETIVOS DA VIAÇÃO GARCIA?



Manter ou aumentar  
a receita histórica



Aumentar a antecipação  
das compras

## LINHA ESCOLHIDA

---

Após recebimento dos dados históricos, foi escolhida para o teste de precificação a linha **Maringá – Ribeirão Preto (Ida e Volta)**.

Nossa equipe observou que pela boa taxa de ocupação esta linha possuía boas características para os objetivos iniciais da Viação Garcia.



# EVOLUÇÃO DO PREÇO e RECEITA

Saída: Ribeirão Preto – Maringá  
5a feira, 14/11, 21h

Exemplo de evento com alta demanda



# EVOLUÇÃO DO PREÇO e RECEITA

Saída: Maringá - Ribeirão Preto  
Domingo, 03/11, 21h

Exemplo de evento com baixa demanda



# EVOLUÇÃO DO PREÇO e RECEITA

Saída: Maringá - Ribeirão Preto  
Domingo, 03/11, 21h

Exemplo de evento com baixa demanda



# COMO FOI FEITA A INTEGRAÇÃO PARA REPRECIFICAR?

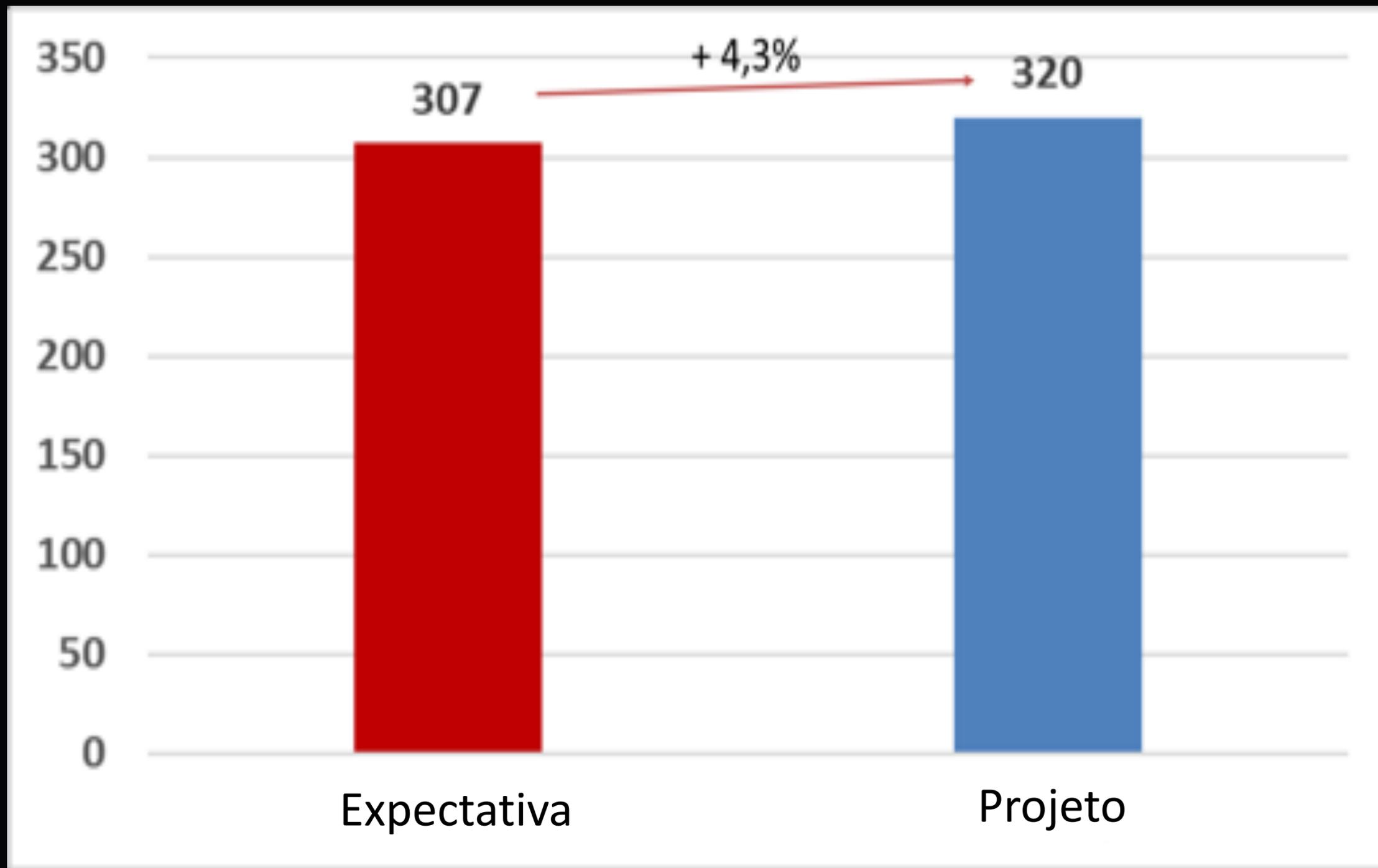


# QUANTIDADES VENDIDAS

---

Em seguida podemos ver alguns gráficos que comparam a expectativa de venda pelos dados históricos x quantidade vendida no período do projeto

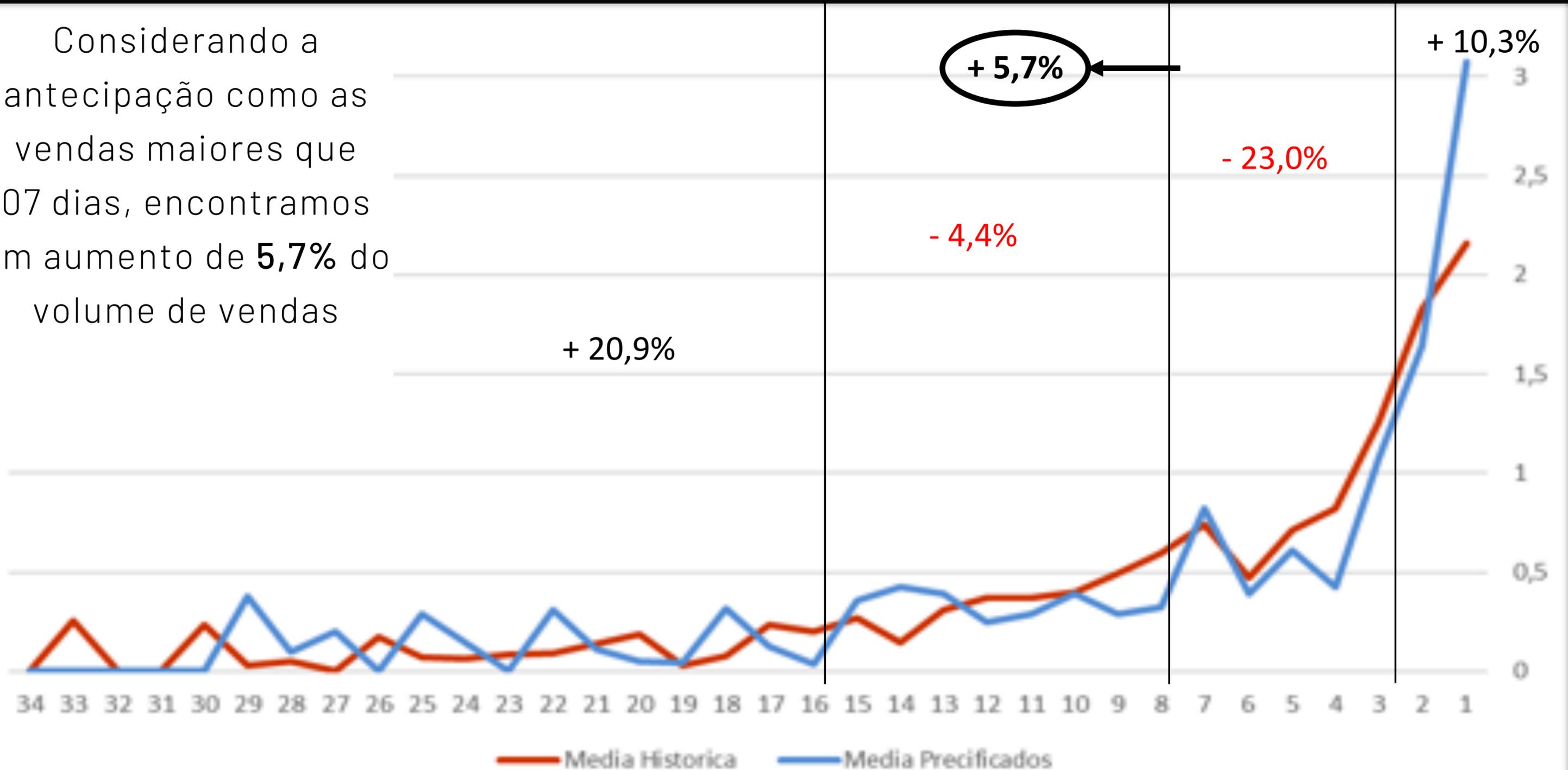
# VOLUMETRIA TOTAL



Podemos observar um aumento de 4,3% entre o período de 01 ano atrás contra as vendas no projeto.

# VOLUMETRIA POR ANTECIPAÇÃO

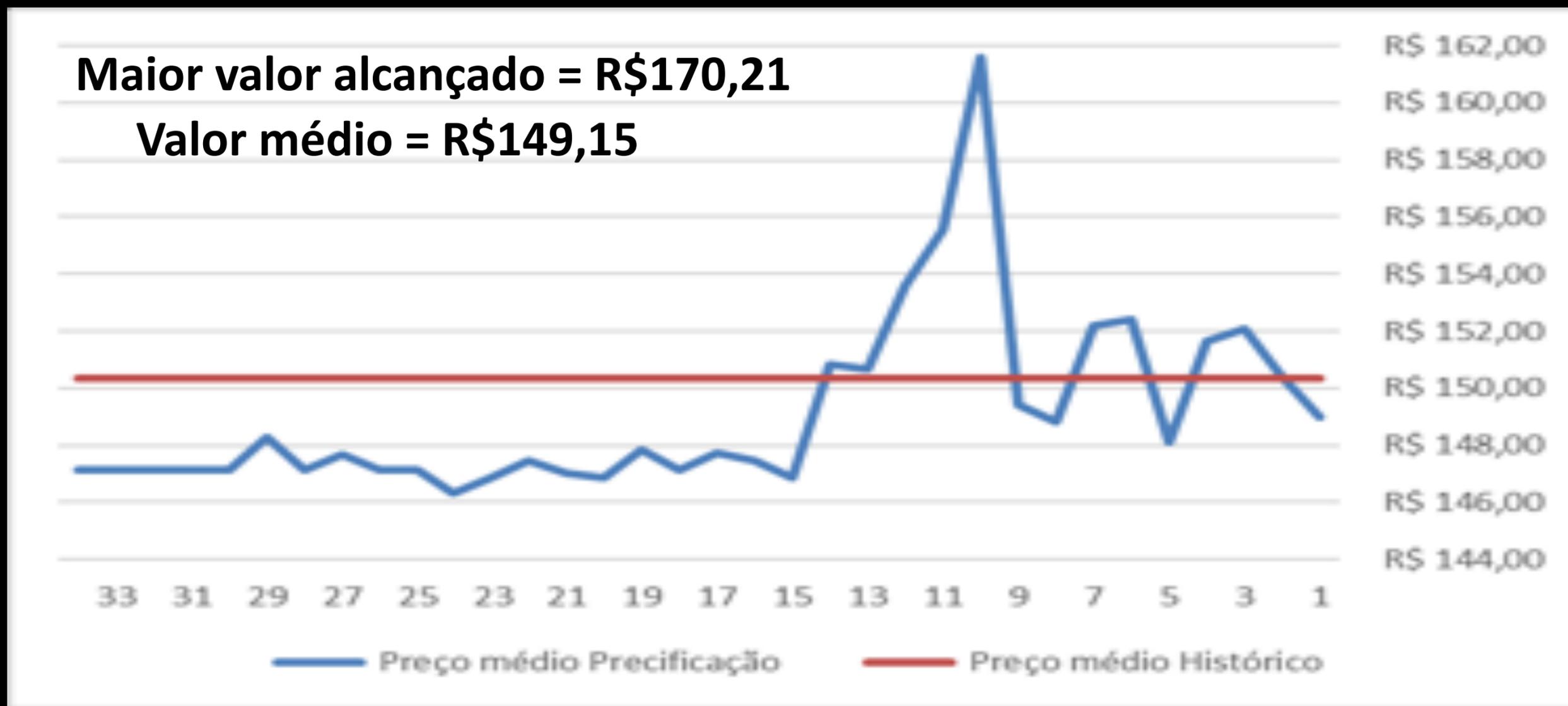
Considerando a antecipação como as vendas maiores que 07 dias, encontramos um aumento de **5,7%** do volume de vendas



# PREÇO MÉDIO POR ANTECIPAÇÃO

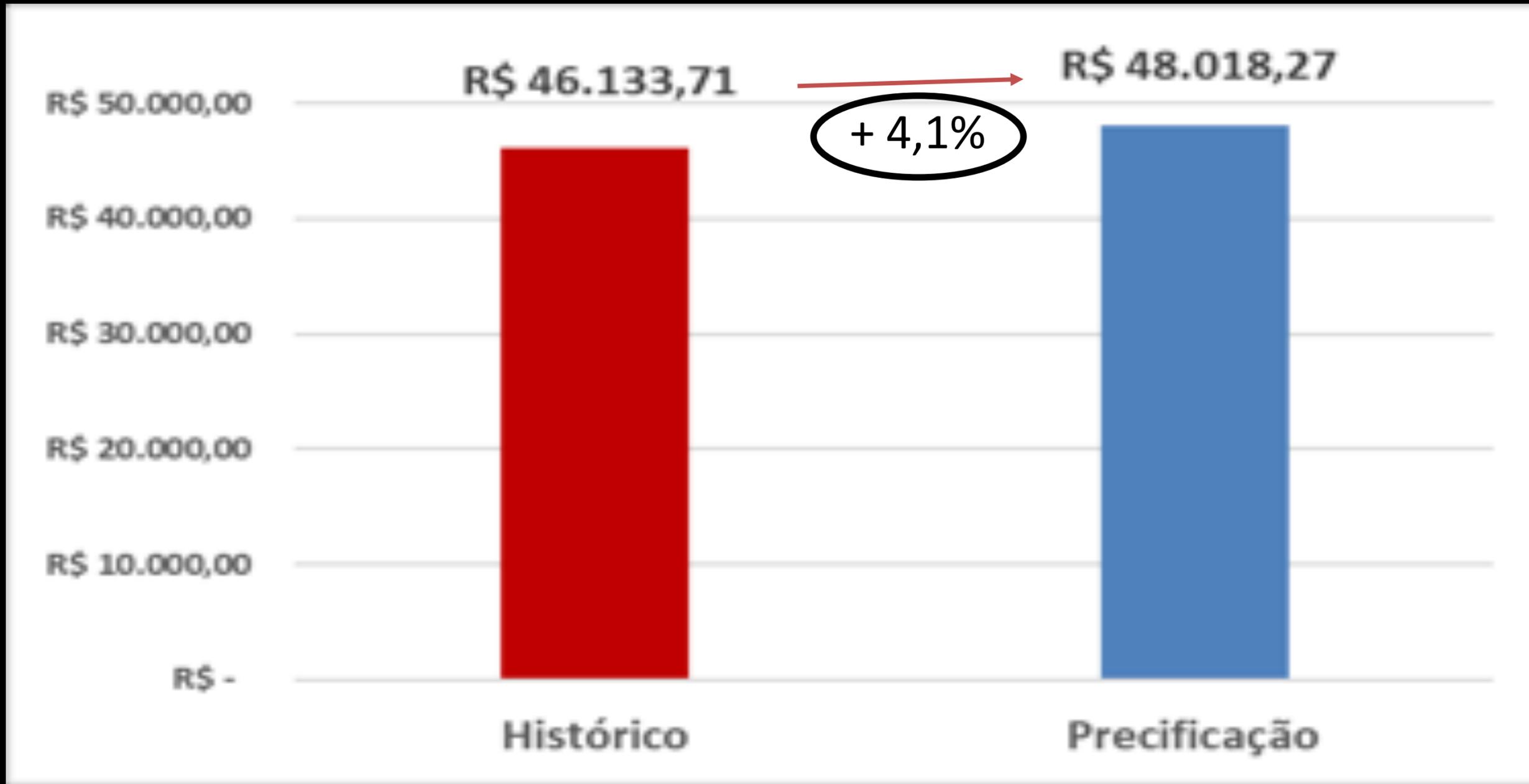
Observamos que mesmo com um preço médio unitário menor que o preço histórico, houve um ganho por aumento de volume.

Maior valor alcançado foi determinado pela Garcia através do preço máximo = 15% maior que o preço histórico



# RECEITA TOTAL

Houve um acréscimo na receita total de 4,1% quando comparamos a expectativa de vendas pelos dados históricos para quando comparados com a receita durante o projeto.



# QUAIS OBJETIVOS FORAM ALCANÇADOS



Manter ou aumentar  
a receita total



+4,1%



Aumentar a antecipação das  
vendas



+5,7%

(> 7dias antecipação)

# REFLEXÕES FINAIS

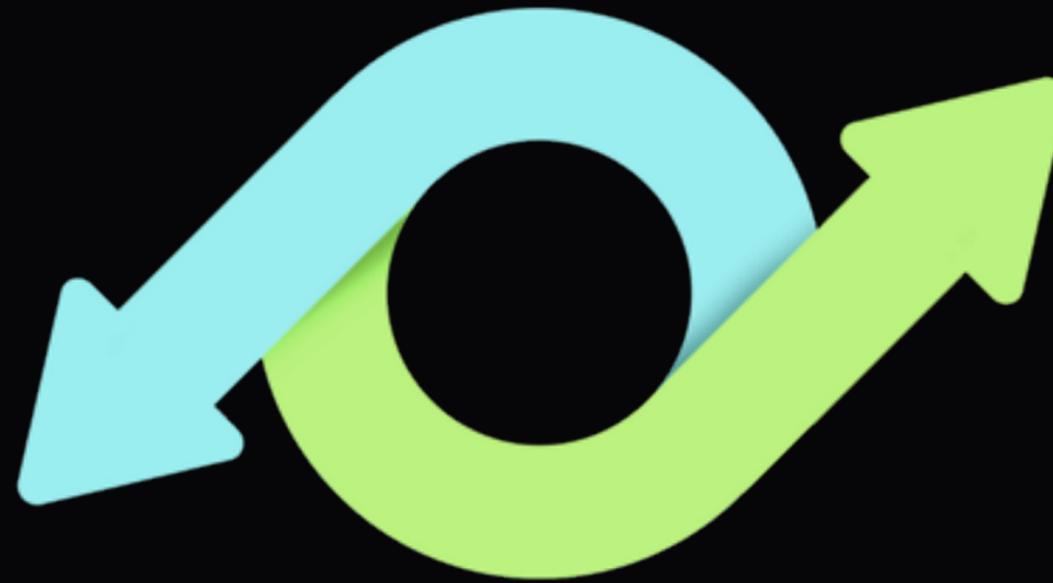
A precificação dinâmica vem se mostrando altamente eficaz a vertentes de negócio com perecibilidade e alta sensibilidade de preços como no transporte de passageiros.

A utilização de ferramentas que conseguem migrar de um processo de precificação manualizado para uma automatização conseguem evidentemente ganhar escala, reduzir custos e diminuir falhas processuais.

Para a Viação Garcia fez todo o sentido a direção que os algoritmos da Valora deram aos preços de seus produtos e mostrou como as afirmações acima são verdadeiras

Afinar os algoritmos, no caminho do melhor entendimento dos processos e objetivos da Garcia é o caminho necessário e natural em uma utilização continuada.

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



claudio@valora.cc  
valora.cc