

סעיף 1.2.4

חשבנו לנסות ולנצל את מרבית הידע שיש לנו מהסעיפים הקודמים, ולבנות שיטת ביטולים מותאמת לכל לקוח ובפרט לזמן בו הוא מבצע את ההזמנה.

מאחר שבסעיפים 1,2 יצרנו מודל שמסוגל בעצם לחזות את הסיכוי לביטול ברמה טובה ולאחר מכן בהתאם לחזות כמה כסף יפסיד בעל המלון מאותו הביטול, והואיל והקו המנחה אותנו לגבי מדיניות הביטולים הוא שתפקידה המרכזי היא (לדעתנו) להגן על המלון מספיקתם של הפסדים יותר מאשר לייצר רווח, החלטנו שבהגיע לקוח לבצע הזמנה, יופעל המודל מסעיף 1 שיחזה את סיכויי הביטול והמודל מסעיף 2 שישערך את ההפסד הכספי ואת תאריך הביטול ותוצע מדיניות ביטול כך שבתוחלת (עד כדי אי הדיוקים של המודלים כמובן) ימנע מבית המלון ההפסד בעקבות הביטול.

בנוסף, תמיד נשרשר מדיניות No Show של 100% היות שלבית המלון אין כבר דרך לאכלס את החדר המוזמן והוא הפסיד את כל הכסף בעסקה.

כלומר מדיניות הביטול תראה תמיד באופן הבא:

daysDprecP_100P

כאשר days הינו מספר הימים שבין יום ההזמנה להגעה למלון כלומר מרגע ההזמנה בעת הביטול על הלקוח לשלם את המחיר שהמודל משערך שיפסיד העסק בעת ביטול ובמקרה של חוסר הגעה בכלל למלון ישלם את המחיר המלא. כך בתוחלת עד כדי דיוק המודלים שלנו, בית המלון לא אמור להפסיד כסף. בנוסף, היות שאין ביטולים חינם, הסברה היא שפחות ביטולים יקרו ושחוסר הגעה כלל, תהא נדירה מאוד.

דוגמא למדיניות, נניח שהמודל חזה שהמזמין יבטל את העסקה בהפסד של 30% מהעסקה כאשר העסקה נעשתה 10 ימים טרם הצ'ק אין, נציע לאותו לקוח, בהסתמך על המידע, מדיניות ביטול של: 10D30P_100P.