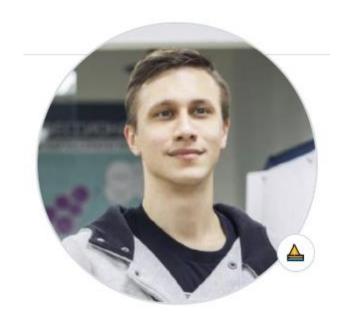
КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЦЕНУ ПРОДУКТА

HEAD OF CVM @ MAGNIT SELEZNEV A.A.

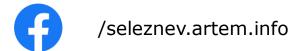
В КАЧЕСТВЕ ВСТУПЛЕНИЯ

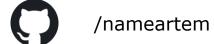




HEAD OF CVM @ MAGNIT SELEZNEV A.A.



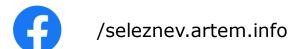


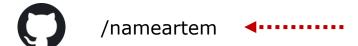




HEAD OF CVM @ MAGNIT SELEZNEV A.A.







МЫ ТОЧНО НЕ ПОГОВОРИМ О...

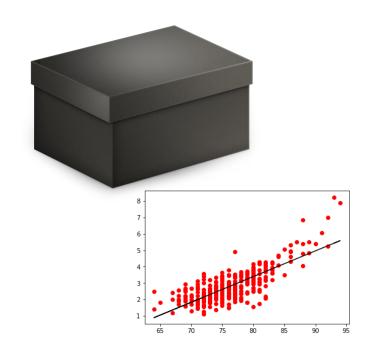
	f1	f2	f3	f4	f5	fN
1		•••	•••	•••		•••
2	•••	•••	•••	•••	•••	•••
3		•••		•••	•••	•••
		•••		•••		•••
N	•••	•••	•••	•••	•••	•••

МЫ ТОЧНО НЕ ПОГОВОРИМ О...

	f1	f2	f3	f4	f5	fN	TARGET
1	•••	•••	•••	•••	•••	•••	***
2	•••	•••	•••	•••	•••	•••	+ "
3	•••	•••	•••	•••	•••	•••	
	•••	•••	•••	•••	•••	•••	***
N	•••	•••	•••	•••	•••	•••	***

МЫ ТОЧНО НЕ ПОГОВОРИМ О...

	f1	f2	f3	f4	f5	fN	TARGET
1	•••	•••	•••	•••	•••	***	•••
2	•••	•••	•••	•••	•••	•••	
3				•••	•••	•••	
	•••	•••	•••	•••	•••	•••	•••
N	•••	•••	•••	•••	•••	•••	•••





Когда появилась данная задача? _____

Когда появилась данная задача? В 1980х

Revenue management

Yield management

Промо

Реклама

Revenue management

Yield management

1980x

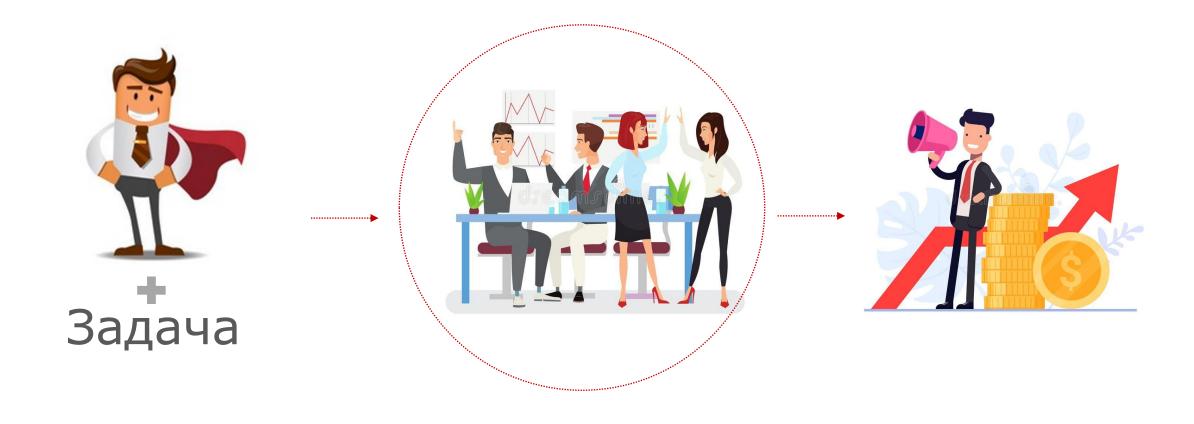
Реклама

Промо













ЦЕНА И ЕЁ ЦЕННОСТЬ



$$G_{i} = Q_{i} (P_{i} - V_{i}) - C_{i}$$

$$G_{i} = Q_{i} (P_{i} - V_{i}) - C_{i}$$



$$G_{i} = Q_{i} (P_{i} - V_{i}) - C_{i}$$





Сегменты покупателей Гео Сезонность и т.п.



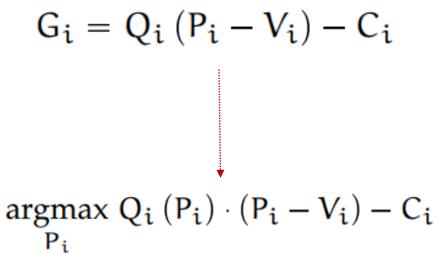
$$G_{i} = Q_{i} (P_{i} - V_{i}) - C_{i}$$

$$\underset{P_{i}}{\operatorname{argmax}} Q_{i} (P_{i}) \cdot (P_{i} - V_{i}) - C_{i}$$

$$G_{i} = Q_{i} (P_{i} - V_{i}) - C_{i}$$

$$\underset{P_{i}}{\operatorname{argmax}} Q_{i} (P_{i}) \cdot (P_{i} - V_{i}) - C_{i}$$

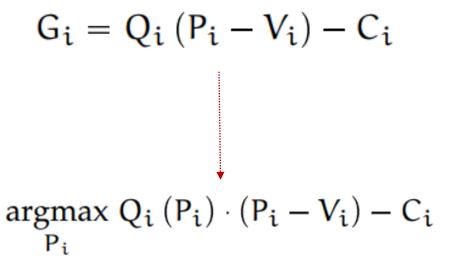
Количество товара



Количество товара

Зависимые продукты

«Переключатели»



Количество товара

Зависимые продукты

«Переключатели»

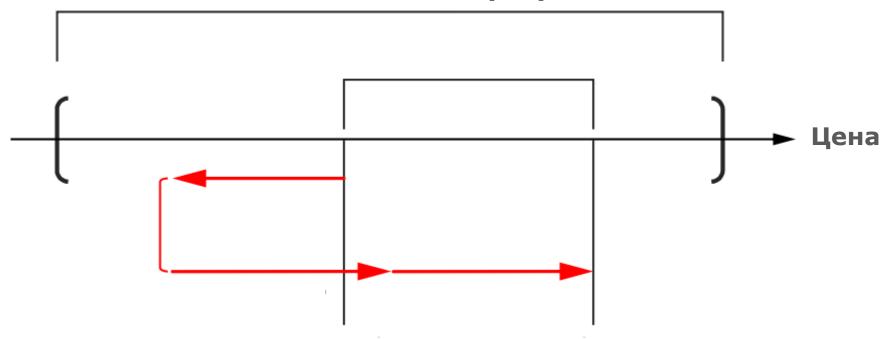
Цели компании

	Факт	`+1% Q	`+1% P	`+1% V	`+1% C	
Кол-во	1000	1010	1000	1000	1000	
Цена	30	30	30,3	30	30	
Закупочная цена	25	25	25	25,25	25	
Фиксированные затраты	4000	4000	4000	4000	4040	
Доход	1000	1050	1300	750	960	$G_{i} = Q_{i} (P_{i} - V_{i}) - C_{i}$
% Дохода		5%	30%	-25%	-4%	

	Факт	`+1% Q	`+1% P	`-1% V	`-1% C	
Кол-во	1000	1010	1000	1000	1000	
Цена	30	30	30,3	30	30	
Закупочная цена	25	25	25	24,75	25	
Фиксированные затраты	4000	4000	4000	4000	3960	
Доход	1000	1050	1300	1250	1040	$G_{i} = Q_{i} (P_{i} - V_{i}) - C_{i}$
% Дохода		5%	30%	25%	4%	



Согласие на покупку



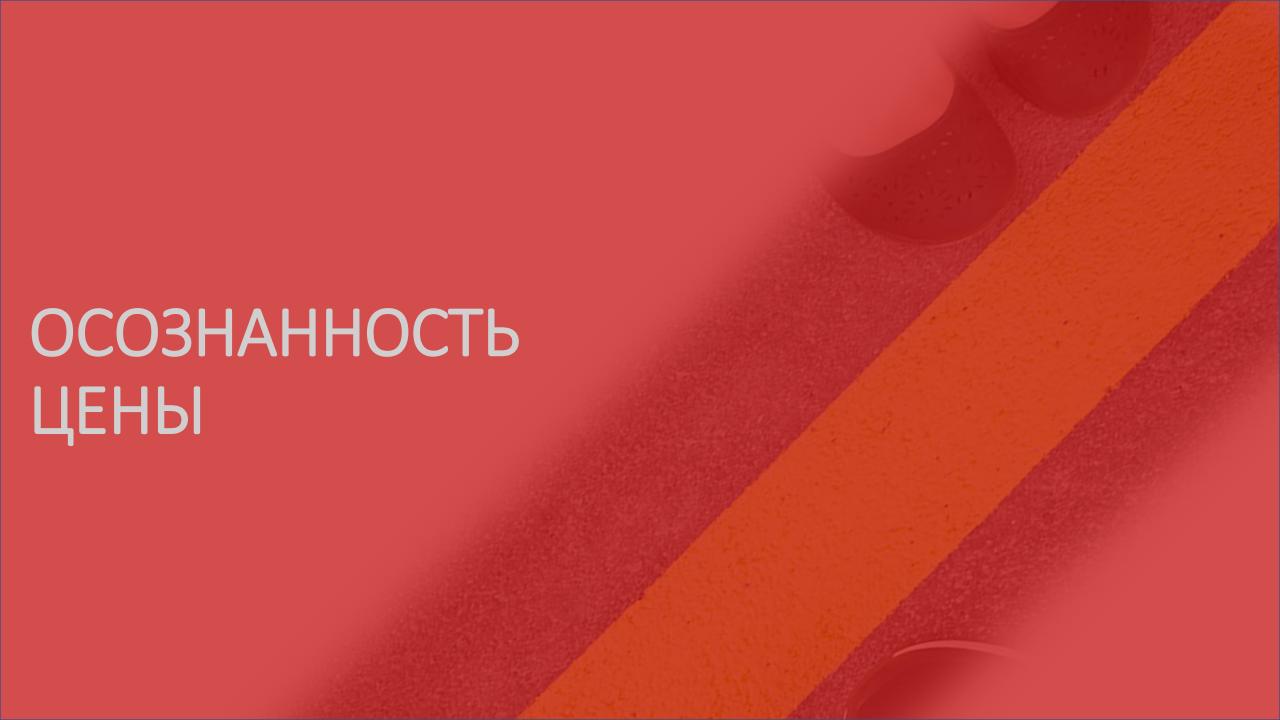
Согласие на покупку Цена Цена Максимальная без маржи цена

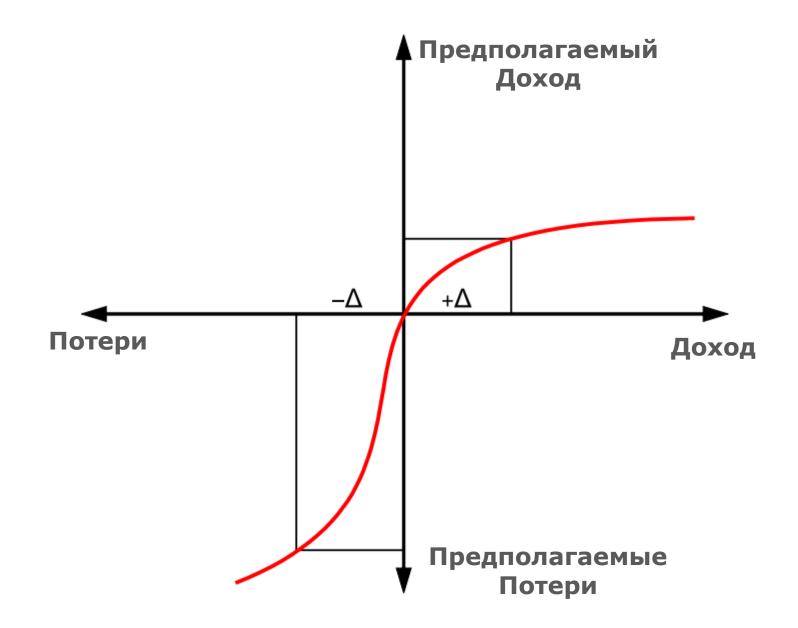
Согласие на покупку Цена Минусы продукта Цена Максимальная без маржи цена Плюсы продукта

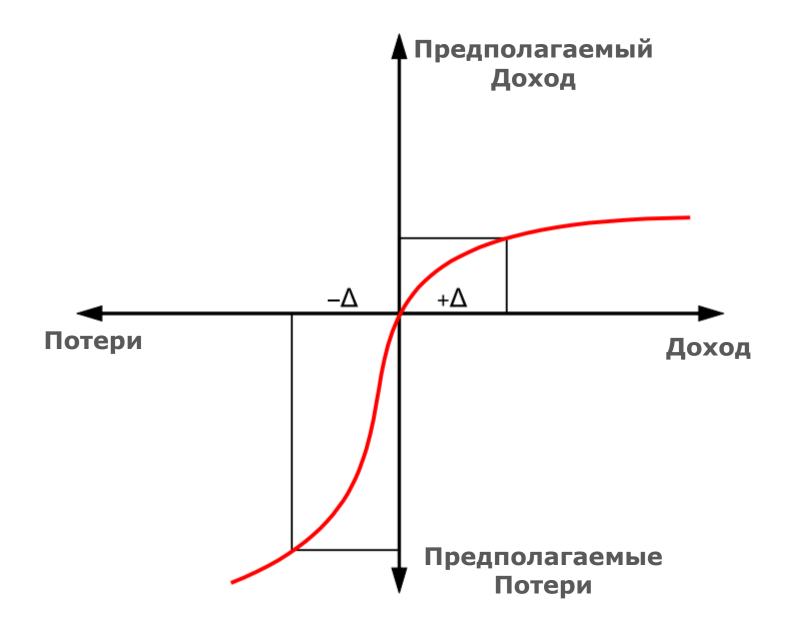
Возможная цена Цена без маржи Плюсы продукта (2) 1 2

АНАЛИЗ СОЧЕТАНИЙ



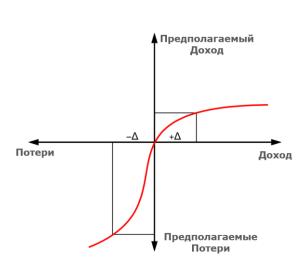




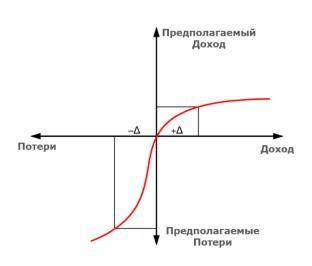


$$p = \frac{1}{1 + e^{-y}}$$

ГОТОВНОСТЬ ЗАПЛАТИТЬ ЗА ТОВАР?



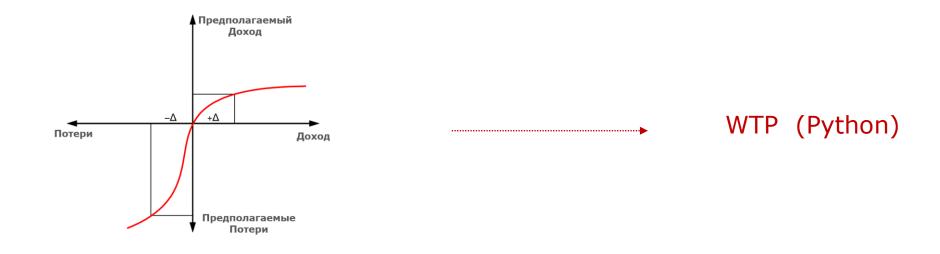
ГОТОВНОСТЬ ЗАПЛАТИТЬ ЗА ТОВАР?



$$f(p_1, p_2) = \int_{p_1}^{p_2} w(p) dp$$

$$q(p) = Q_{max} \cdot \int_{p}^{\infty} w(x) dx$$

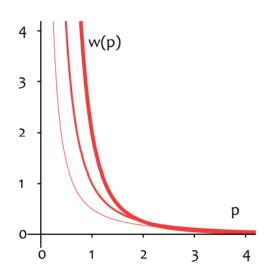
ГОТОВНОСТЬ ЗАПЛАТИТЬ ЗА ТОВАР?

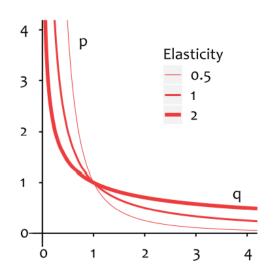


ЦЕНА И ЗАВИСИМОСТИ



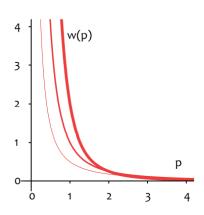
ЭЛАСТИЧНОСТЬ

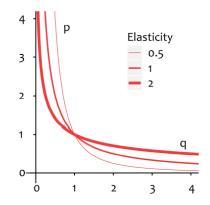




$$q(p) = C \cdot p^{-\epsilon}$$

ЭЛАСТИЧНОСТЬ

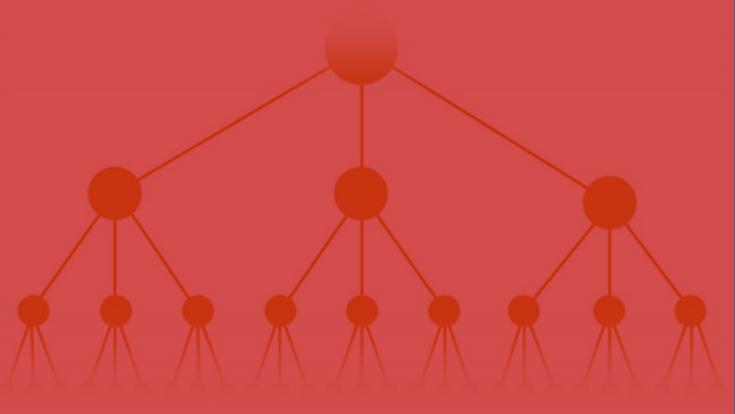


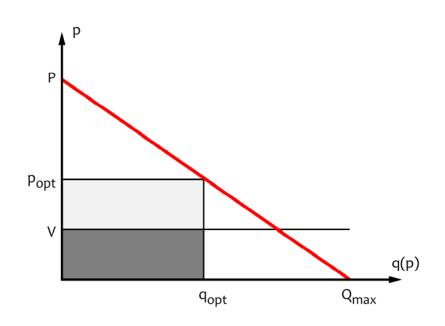


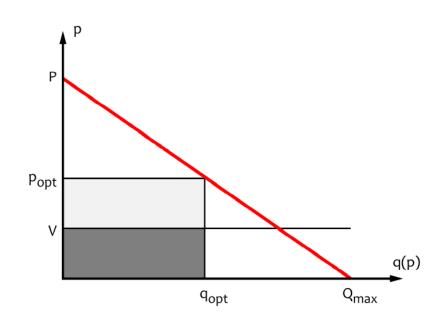
Elasticity (Python)

$$q(p) = C \cdot p^{-\epsilon}$$

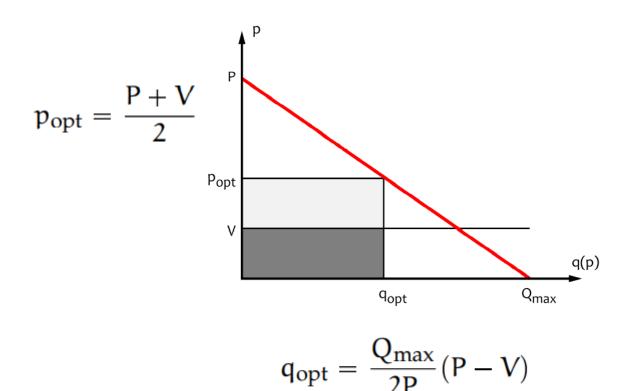
БАЗОВАЯ СТРУКТУРА ЦЕНЫ

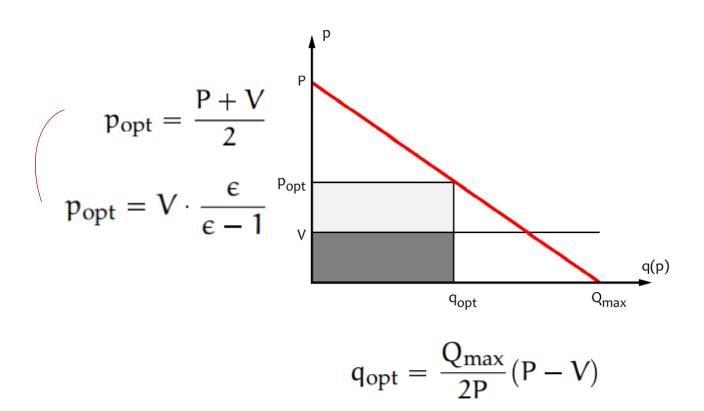


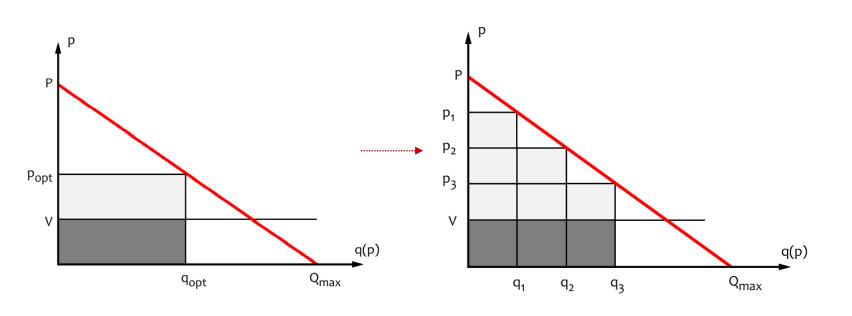


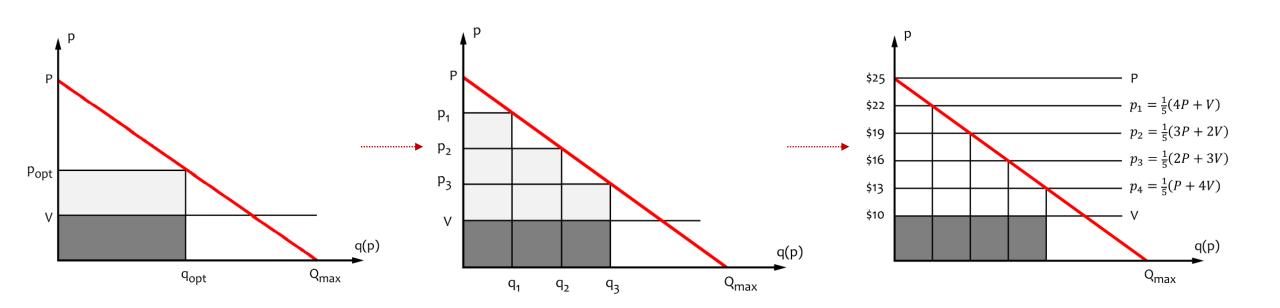


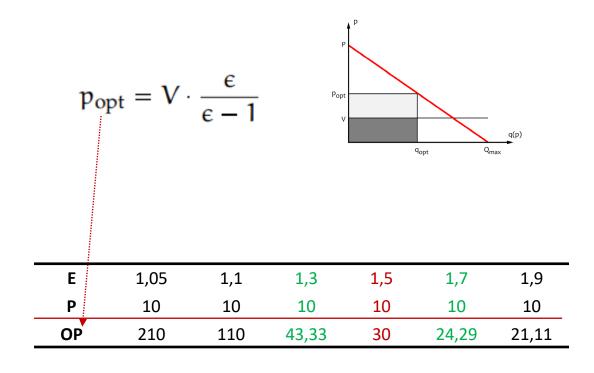
$$q_{opt} = \frac{Q_{max}}{2P}(P - V)$$

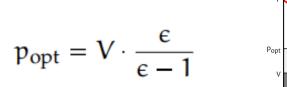


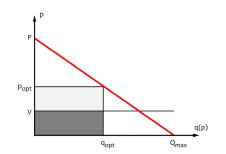












E	1,05	1,1	1,3	1,5	1,7	1,9
P	10	10	10	10	10	10
OP	210	110	43,33	30	24,29	21,11
Согласие на покупку Возможная цена Цена Продукта Плюсь продукта (2) Минусы Продукта (2)						



ОПТИМИЗАЦИЯ

ОПТИМИЗАЦИЯ ЦЕНЫ

Оптимизация (Python)

ИТОГИ

И ТАК КАЖДЫЙ ДЕНЬ



Узнали

Состав цены

Границы цены

WTP

Эластичность

Расчет индивидуальной цены

Узнать

Каннибализация

Ценообразование набора

Эконометрика

Сегментация

И многое другое



HEAD OF CVM @ MAGNIT SELEZNEV A.A.

КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЦЕНУ ПРОДУКТА



@SeleznevArtem



/seleznev.artem.info



/nameartem