Отчёт по лабораторной работе №7

Математическое моделирование

Севастьянов Дмитрий Вадимович

Содержание

| Цель работы | 5 |
|--------------------------------|----|
| Задание | 6 |
| Теоретическое введение | 7 |
| Выполнение лабораторной работы | 9 |
| Выводы | 15 |
| Список литературы | 16 |

Список таблиц

Список иллюстраций

| 0.1 | Программа на Julia для первого случая | 9 |
|------|---|----|
| 0.2 | График распространения рекламы на Julia для первого случая | 10 |
| 0.3 | Программа на Julia для второго случая | 10 |
| 0.4 | Момент времени, в который скорость распространения рекламы макси- | |
| | мальна | 10 |
| 0.5 | График распространения рекламы на Julia для второго случая | 11 |
| 0.6 | Программа на Julia для третьего случая | 11 |
| 0.7 | График распространения рекламы на Julia для третьего случая | 12 |
| 0.8 | Программа на OpenModelica для первого случая | 12 |
| 0.9 | График распространения рекламы на OpenModelica для первого случая . | 13 |
| 0.10 | Программа на OpenModelica для второго случая | 13 |
| 0.11 | График распространения рекламы на OpenModelica для второго случая . | 13 |
| 0.12 | Программа на OpenModelica для третьего случая | 14 |
| 0.13 | График распространения рекламы на OpenModelica для третьего случая. | 14 |

Цель работы

- Познакомиться с простейшей моделью рекламной кампании
- Визуализировать модель с помощью Julia и OpenModelica

Задание

- Построить графики распространения рекламы
- Рассмотреть три случая: где $\square_1\gg\square_2$, где $\square_1\ll\square_2$ и где \square_1 и \square_2 периодические функции
- Для второго случая найти момент времени, в который скорость распространения рекламы принимает максимальное значение

Теоретическое введение

Организуется рекламная кампания нового товара или услуги. Необходимо, чтобы прибыль будущих продаж с избытком покрывала издержки на рекламу. Вначале расходы могут превышать прибыль, поскольку лишь малая часть потенциальных покупателей будет информирована о новинке. Затем, при увеличении числа продаж, возрастает и прибыль, и, наконец, наступит момент, когда рынок насытится, и рекламировать товар станет бесполезным.

Предположим, что торговыми учреждениями реализуется некоторая продукция, о которой в момент времени t из числа потенциальных покупателей N знает лишь n покупателей. Для ускорения сбыта продукции запускается реклама по радио, телевидению и других средств массовой информации. После запуска рекламной кампании информация о продукции начнет распространяться среди потенциальных покупателей путем общения друг с другом. Таким образом, после запуска рекламных объявлений скорость изменения числа знающих о продукции людей пропорциональна как числу знающих о товаре покупателей, так и числу покупателей, о нем не знающих.

Модель рекламной кампании описывается следующими величинами. Считаем, что $\frac{d\mathbb{D}}{d}$ — скорость изменения со временем числа потребителей, узнавших о товаре и готовых его купить, t — время, прошедшее с начала рекламной кампании, n(t) — число уже информированных клиентов. Эта величина пропорциональна числу покупателей, еще не знающих о нем, это описывается следующим образом: $\Box_1(\Box)(\Box - \Box(\Box))$, где N — общее число потенциальных платежеспособных покупателей, $\Box_1(\Box) > 0$ характеризует интенсивность рекламной кампании (зависит от затрат на рекламу в данный момент времени).

Помимо этого, узнавшие о товаре потребители также распространяют полученную информацию среди потенциальных покупателей, не знающих о нем (в этом случае работает т.н. сарафанное радио). Этот вклад в рекламу описывается величиной $\Box_2(\Box)\Box(\Box)(\Box-\Box(\Box))$, эта величина увеличивается с увеличением потребителей узнавших о товаре.

Таким образом, математическая модель распространения рекламы описывается уравнением:

$$\frac{\mathrm{d}\Box}{\mathrm{d}\Box} = (\Box_1(\Box) + \Box_2(\Box)\Box(\Box))(\Box - \Box(\Box))$$

Более подробно см. в [1].

Выполнение лабораторной работы

Рассмотрим первый случай, где $\Box_1 \gg \Box_2$, и напишем программу (рис. 0.1). В функции F1 опишем, как меняется скорость распространения рекламы.

Рис. 0.1: Программа на Julia для первого случая

Результаты сохраняем в виде графика (рис. 0.2). Мы видим, что количество осведомленных о товаре клиентов постепенно растет, пока не достигает максимально возможного — N.

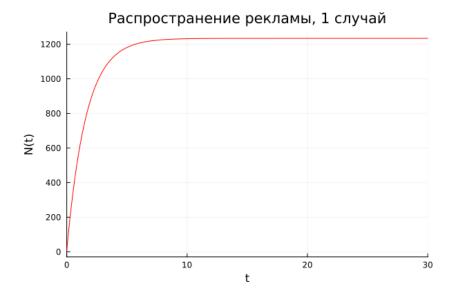


Рис. 0.2: График распространения рекламы на Julia для первого случая

Изменим функцию, чтобы она описывала ситуацию, где $\Box_1 \ll \Box_2$ (рис. 0.3). Добавим в функцию F1 нахождение момента времени, в который скорость распространения рекламы, то есть производная, максимальна. Выведем результат в консоль (рис. 0.4).

```
# 2 случай (alphal << alpha2)
27
28
    maxx = [-10000.0, 0]
     function F2(du, u, p, t)
du[1] = (0.0000132 + 0.32*u[1])*(N - u[1])
31
32
33
          if du[1] > maxx[1]
34
35
             \max [1] = du[1]\max [2] = t
36
37
38
     end
    prob2 = ODEProblem(F2, u0, T2)
40
     sol2 = solve(prob2, dtmax=0.001)
41
    println("t = ", maxx[2])
    plt2 = plot(sol2, color=:red, title="Pacnpocrpaнeние рекламы, 2 случай", legend=false, xlabel="t", ylabel="N(t)")
     savefig(plt2, "lab7_2.png")
```

Рис. 0.3: Программа на Julia для второго случая

t = 0.016900000000000001

Рис. 0.4: Момент времени, в который скорость распространения рекламы максимальна

Получаем график распространения рекламы для второго случая (рис. 0.5). График принимает вид логистической кривой: сначала численность осведомленных о товаре клиентов растет медленно, но затем начинает увеличиваться быстрее.

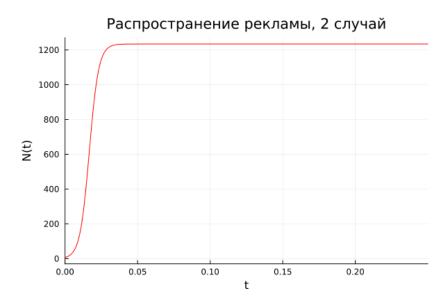


Рис. 0.5: График распространения рекламы на Julia для второго случая

Наконец поменяем функцию, чтобы она описывала ситуацию, где \Box_1 и \Box_2 — периодические функции (рис. 0.6).

```
# 3 случай (alphal, alpha2 - периодические функции)

function F3(du, u, p, t)

du[1] = (0.8(t) + 15*sin(t)*u[1])*(N - u[1])

end

prob3 = ODEProblem(F3, u0, T2)

sol3 = solve(prob3, dtmax=0.001)

plt3 = plot(sol3, color=:red, title="Распространение рекламы, 3 случай", legend=false, xlabel="t", ylabel="N(t)")

savefig(plt3, "lab7_3.png")
```

Рис. 0.6: Программа на Julia для третьего случая

Получаем график распространения рекламы для третьего случая (рис. 0.7). График принимает вид, схожий со вторым случаем: численность осведомленных о товаре клиентов сначала возрастает медленно, а затем начинает стремительно увеличиваться.

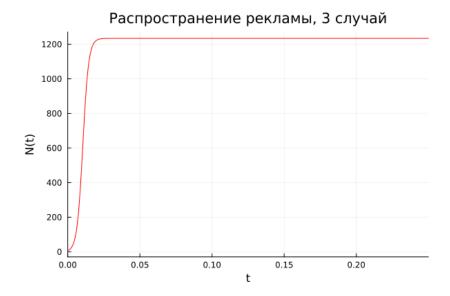


Рис. 0.7: График распространения рекламы на Julia для третьего случая

Теперь напишем программу, рассматривающую первый случай, на OpenModelica (рис.

```
0.8).

1 model Advert

2 parameter Real N = 1670;

3 parameter Real N0 = 12;

4 Real n(start=N0);

5 equation

6 // 1 случай

7 der(n) = (0.133 + 0.000033*n)*(N - n);

8

9 end Advert;

10
```

Рис. 0.8: Программа на OpenModelica для первого случая

Получаем также график распространения рекламы (рис. 0.9). Результаты совпадают с результатами, полученными на Julia.

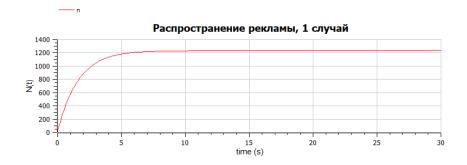


Рис. 0.9: График распространения рекламы на OpenModelica для первого случая

Изменим уравнение, чтобы оно описывало второй случай (рис. 0.10).

```
1 model Advert
2 parameter Real N = 1670;
3 parameter Real N0 = 12;
4 Real n(start=N0);
5 equation
6 // 2 случай
7 der(n) = (0.0000132 + 0.32*n)*(N - n);
8 end Advert;
```

Рис. 0.10: Программа на OpenModelica для второго случая

Получаем график распространения рекламы (рис. 0.11). Этот график идентичен графику, полученному на Julia.

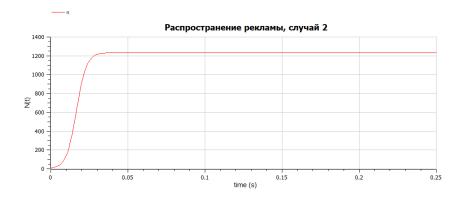


Рис. 0.11: График распространения рекламы на OpenModelica для второго случая

Наконец поменяем уравнение, чтобы оно подходило под третий случай (рис. 0.12).

```
1 model Advert
2 parameter Real N = 1670;
3 parameter Real N0 = 12;
4 Real n(start=N0);
5 equation
6 // 3 случай
7 der(n) = (0.8t+0.15sin*n)(N - n);
8 end Advert;
```

Рис. 0.12: Программа на OpenModelica для третьего случая

Получаем график распространения рекламы (рис. 0.13). Наблюдаем те же результаты, что и на Julia.

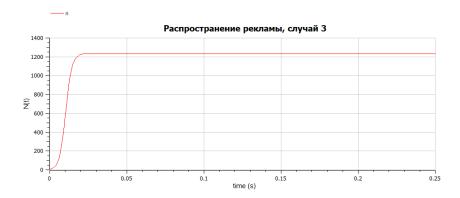


Рис. 0.13: График распространения рекламы на OpenModelica для третьего случая

Выводы

В ходе работы мы изучили модель рекламной кампании и применили навыки работы с Julia и OpenModelica для построения графиков, визуализирующих эту модель. Результатом работы стали графики распространения рекламы для трех случаев. Мы увидели, что в первом случае численность осведомленных клиентов изменяется плавно, так как $\Box_1 \gg \Box_2$, а для второго и третьего случаев численность осведомленных клиентов растет стремительно за короткие сроки, и график принимает вид логистической кривой, так как $\Box_1 \ll \Box_2$. Также для второго случая мы нашли момент времени, в который скорость распространения рекламы максимальна, это значение примерно равно 0.017 секунды.

Как говорилось ранее, на мой взгляд, OpenModelica лучше решает задачи, основанные на дифференциальных уравнениях.

Список литературы

1. Теоретические материалы к лабораторной работе "Модель рекламной кампании" [Электронный ресурс]. URL: https://esystem.rudn.ru/mod/resource/view.php?id=96 7253.