

הסבר פתרון חלק 2:

ניסינו לחלק את זה לאסטרטגיות כשבכל פעם בדקנו תיאורטית איזו אסטרטגיה כדאית יותר מבחינתנו כולל ניסיון לחשב ספים תיאורטים שעבורם כדאי או לא כדאי להציע את הערך שלנו. ראינו תיאורטית שלא כדאי לנו להציע אף פעם ערך שהוא כמו של קונה אחר ולכן אף פעם לא בחרנו באסטרטגיה שכזו למעט רק אם נישארנו מול קונה אחד (ומבחינה של כל אפשרויות במקרה זה- האפשרות הזאת הכי כדאית).

הפונקציה בודקת תחילה אם מדובר בסיבוב הראשון ($t == 0$). אם כן, היא מחליטה על הצעה ראשונית או בוחרת לא להגיש הצעה כלל.

בהמשך, היא מבצעת בדיקות שונות כדי להחליט אם להגיש הצעה או לא, תוך התחשבות במספר הלקוחות והביטוחים שנותרו, ובמחיר הטוב ביותר שהושג עד כה ($bestPrice$). אם מספר הלקוחות שווה ל-1, הפונקציה משווה בין שלוש אפשרויות שונות באמצעות הפונקציה $threeMax$, כדי לבחור את האפשרות המיטבית מביניהן. עבור מצבים אחרים, היא בודקת תנאים על פי משך הזמן והפרש המחירים כדי להחליט אם להגיש הצעה על סמך ערך המוצר.

בפתרון שלנו הרציונל היה לאזן בין סבלנות כדי למצות את האפשרויות שלנו ולהמתין להצעה גבוהה, לבין תחרותיות כדי שלא נישאר עם ההצעה של הברירת מחדל הסופית.