

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ ДИСКОНТНОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ О СРЕДНЕЙ СУММЕ ЧЕКА

Охапкин В.П.

Вятский Государственный Университет,
Социально – экономический факультет, каф. Математического моделирования в
экономике,
Россия, 610000, г. Киров, ул. Московская, д. 36
Тел.: (8332) 64-48-16, факс: (8332) 35-02-11
E-mail: vpokhapkin@yandex.ru

Современное ведение бизнеса таково, что привлечение и (главное) удержание клиентов требует разработки разумных, адекватных стимулов. Сегодняшний покупатель ищет выгоды не только в самом товаре, но и в условиях, в которых этот товар приобретается.

Предоставление скидки покупателю на совершаемую им покупку является наиболее распространенной мерой. Как правило, предоставление скидки действует в рамках дисконтной системы. Но каким образом определить параметры этой системы? После какой суммы выдавать дисконтную карту и каким процентом будет обладать эта карта? Нередко эти вопросы решаются приблизительно. И устанавливаемые параметры системы оказываются либо крайне труднодостижимыми, либо преодолеваются с легкостью. Оба этих случая приведут к неэффективной работе системы, “неокупленным” затратам.

Для решения этой задачи была использована адаптивная модель Хольта – Уинтерса. Используя прогнозные значения этой модели, можно предположить на какие траты покупатель будет готов пойти. Эта информация может служить основой для определения одного из параметров дисконтной системы: сумма, после которой может быть выдана скидка.