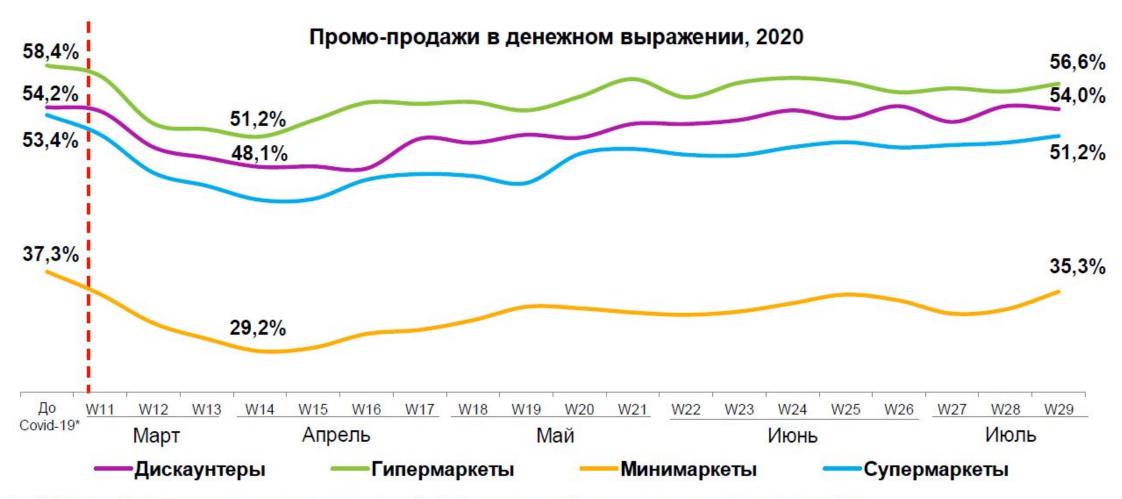


Ценовое стимулирование сбыта против поведенческой сегментации

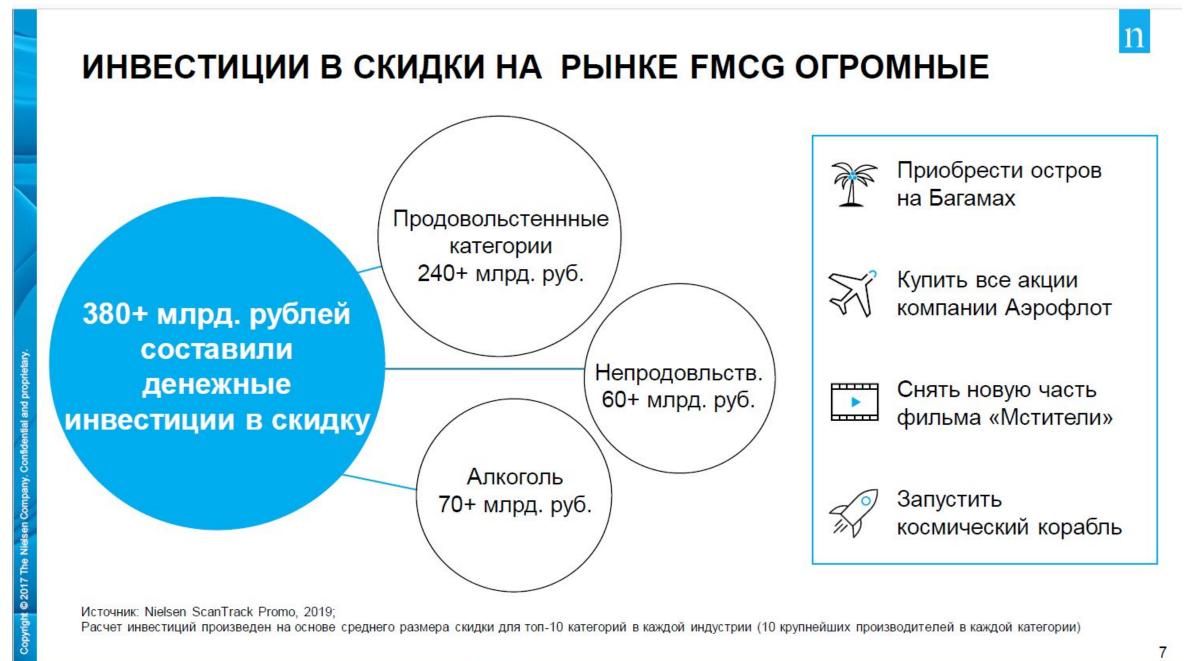
AHTOH TepexoB
www.phenomen.org
+7(905) 721-2876;
at@phenomen.org

Что мы получаем в реальном мире





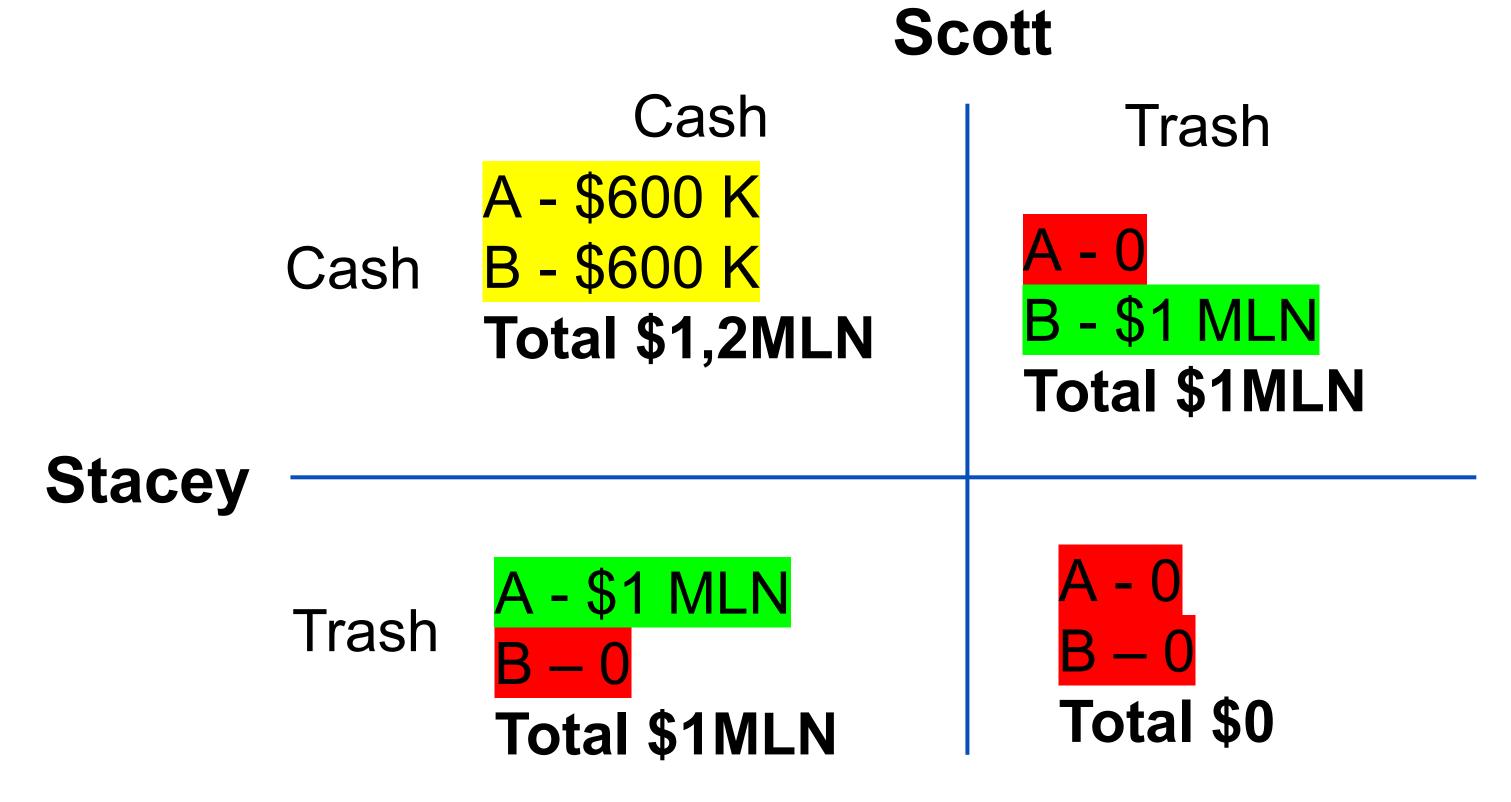
Источник: Nielsen ScanTrack, исключая категорию Сигареты; *«до Covid-19»- последние 12 месяцев, заканчивающиеся 8 марта 2020 г.











Рациональное эгоистичное поведение против взаимовыгодного развития



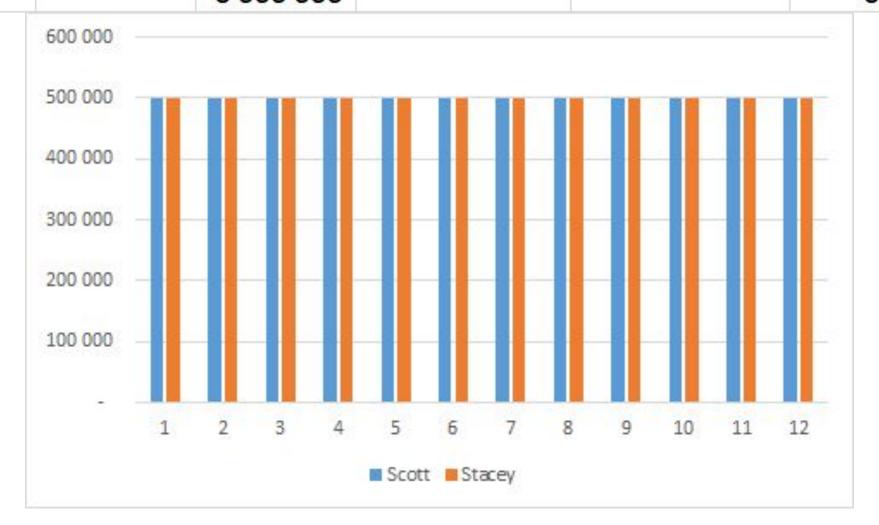
Но что происходит, если таких «событий» – целая серия.

Роберт Аксельрод: «Эволюция кооперации».

Мир, дружба, жвачка!



	Вероятность пов	з магазине	0,50				
	Вероятность пов	0,50					
	Изменение веро	0,10					
	Scott			Stacey			
	Число покупок	Цена	Выручка	Число покупок	Цена	Выручка	
1	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
2	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
3	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
4	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
5	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
6	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
7	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
8	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
9	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
10	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
11	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
12	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
			6 000 000	- 25.		6 000 000	12 000 000

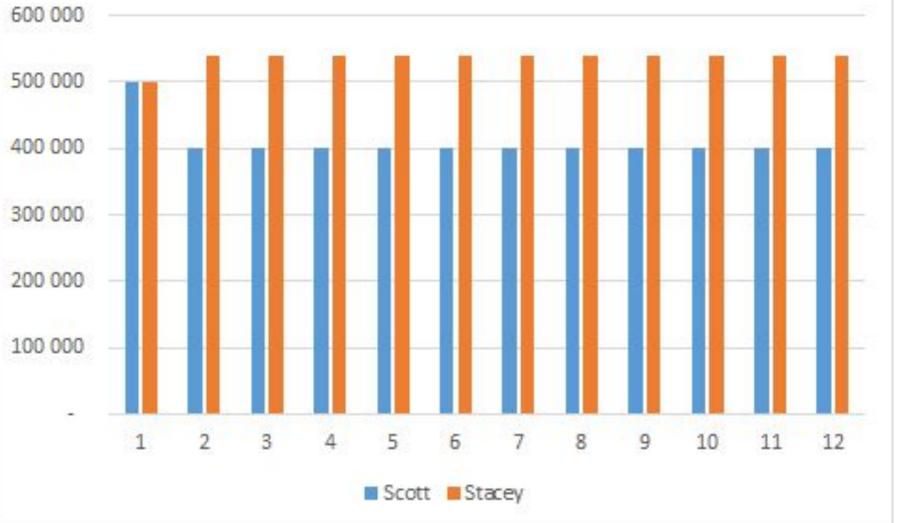


Подлый удар Stacey!



	Вероятность пов	0,50				
	Вероятность пов	0,50				
	Изменение веро	0,10				
	Scott			Stacey		
	Число покупок	Цена	Выручка	Число покупок	Цена	Выручка
1	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000
2	400	1 000	400 000	600	900	540 000
3	400	1 000	400 000	600	900	540 000
4	400	1 000	400 000	600	900	540 000
5	400	1 000	400 000	600	900	540 000
6	400	1 000	400 000	600	900	540 000
7	400	1 000	400 000	600	900	540 000
8	400	1 000	400 000	600	900	540 000
9	400	1 000	400 000	600	900	540 000
10	400	1 000	400 000	600	900	540 000
11	400	1 000	400 000	600	900	540 000
12	400	1 000	400 000	600	900	540 000
			4 900 000			6 440 000 11 340 000

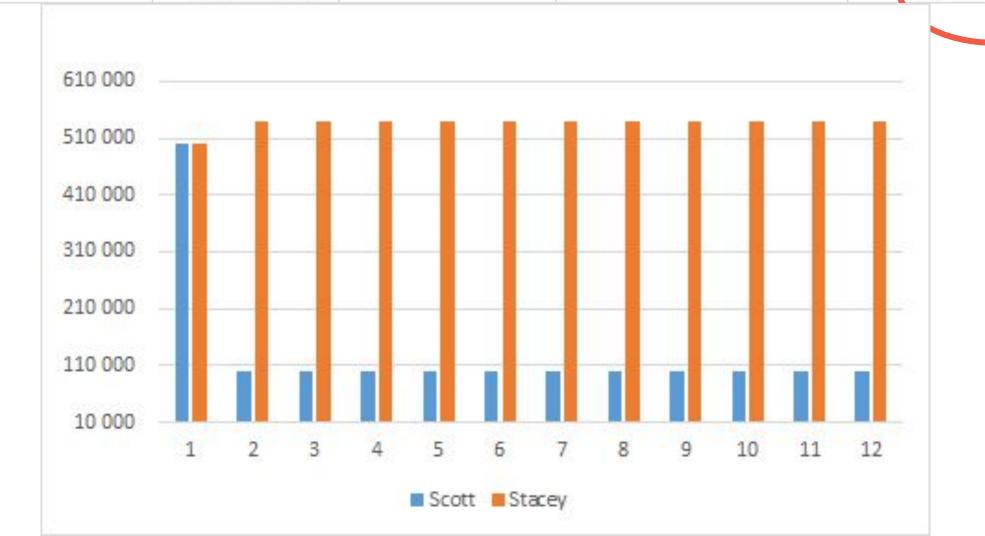




Беспредел от Stacey!



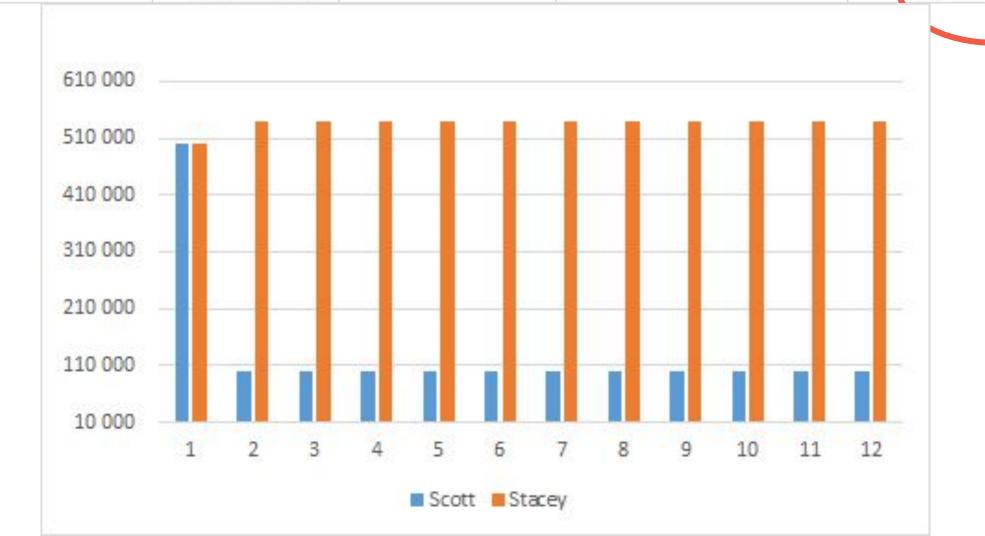
Вероятность пов	0,50					
Вероятность пов	0,50					
Изменение веро	0,10					
Scott			Stacey			
Число покупок	Цена	Выручка	Число покупок	Цена	Выручка	
500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 008	
		1 600 000			6 440 000	8 040 000



Беспредел от Stacey!



Вероятность пов	0,50					
Вероятность пов	0,50					
Изменение веро	0,10					
Scott			Stacey			
Число покупок	Цена	Выручка	Число покупок	Цена	Выручка	
500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 000	
100	1 000	100 000	900	600	540 008	
		1 600 000			6 440 000	8 040 000



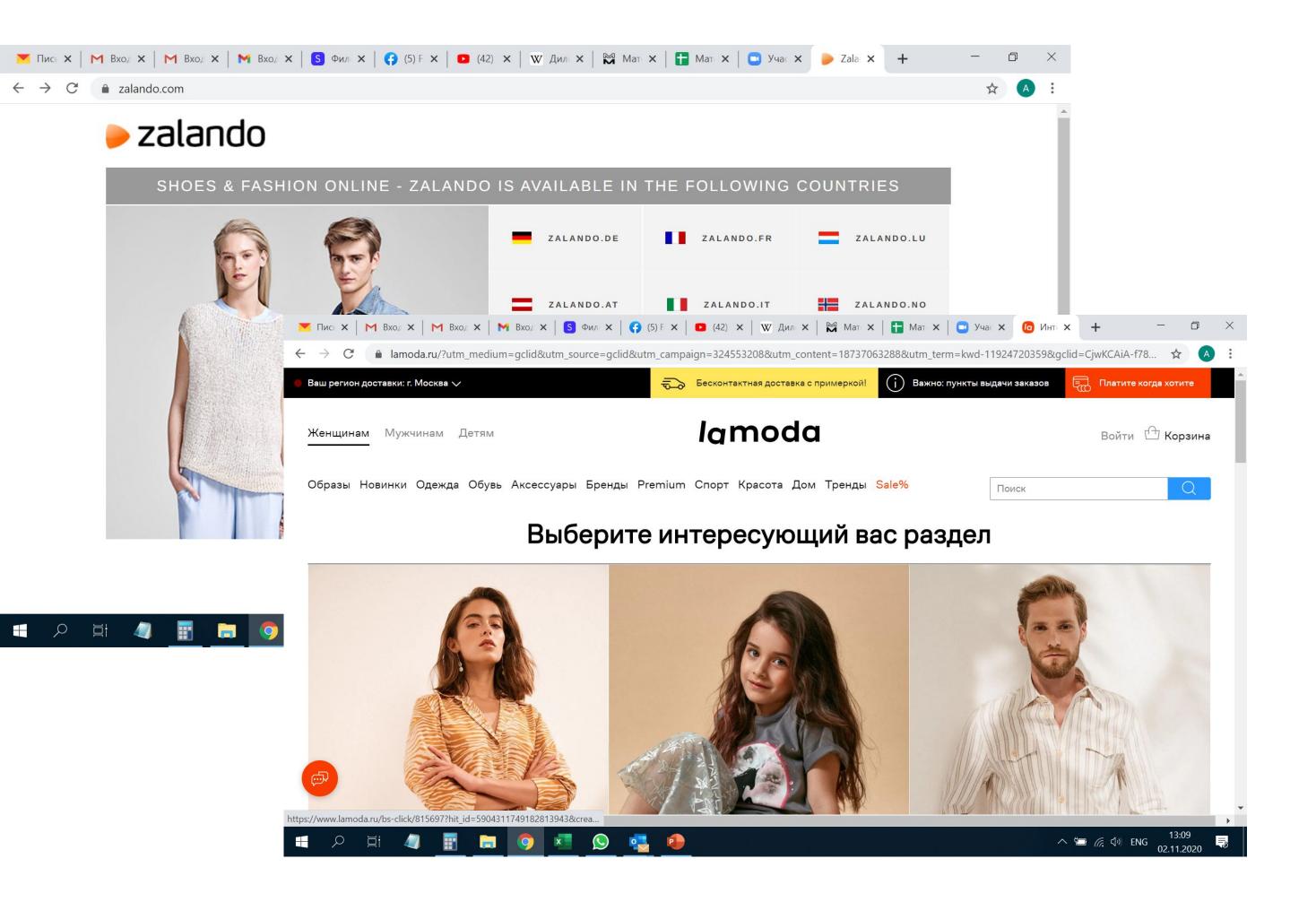
Чего хочет Stacey Убила Scotta, а потом заработала!



i i					WAS AND PICKERS AND AND AND PROPERTY.	LK_L/
	Вероятность пов	0,50				
	Вероятность пов	0,50				
	Изменение веро	0,10				
	Scott			Stacey		
	Число покупок	Цена	Выручка	Число покупок	Цена	Выручка
1	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000
2	200	1 000	200 000	800	700	560 000
3	100	1 000	100 000	900	600	540 000
4	(=)	1 000	1	1 000	500	500 000
5	-	1 000	-)	1 000	600	600 000
6	1 	1 000		1 000	600	600 000
7	177	1 000	-	1 000	1 200	1 200 000
8	17.	1 000	-	1 000	1 200	1 200 000
9		1 000	-	1 000	1 200	1 200 000
10	(=1)	1 000	-	000	1 200	1 200 000
11	S = 0	1 000	_	2	1 200	1 200 000
12	(=)	1 000	-		1 200	1 200 000
			800 000			10 500 000 11 300 000







Забудьте про эту стратегию – это утопия!

Вот что произойдет на самом деле



	Вероятность пов	торной пок	упки без изм	енения цены в	магазине Scott	0,50	
	Вероятность пов	торной пок	упки без изм	обез изменения цены в магазине Stacey одородо од одородо од			
	Изменение веро	ятность пок	купки при изм	енении цены н	a 10%	0,10	
	Scott			Stacey			
	Число покупок	Цена	Выручка	A CONTRACTOR OF THE PARTY OF TH	Цена	Выручка	
1	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
2	400	1 000	400 000	600	900	540 000	
3	600	800	480 000	400	800	320 000	
4	400	800	320 000	600	700	420 000	
5	600	600	360 000	400	700	280 000	
6	400	600	240 000	600	500	300 000	
7	600	400	240 000	400	500	200 000	
8	500	400	200 000	500	400	200 000	
9	500	400	200 000	500	400	200 000	
10	500	400	200 000	500	400	200 000	
11	500	400	200 000	500	400	200 000	
12	500	400	000 00	500	400	200 000	
		-	000	_		3 560 000	7 100 00
	3 4 5 6 7 8 9 10 11	Вероятность пов Изменение веро Scott Число покупок 1 500 2 400 3 600 4 400 5 600 6 400 7 600 8 500 9 500 10 500 11 500	Вероятность повторной пок Изменение вероятность пон Scott Число покупок Цена 1 500 1000 2 400 1000 3 600 800 4 400 800 5 600 600 6 400 600 7 600 400 8 500 400 9 500 400 10 500 400 11 500 400	Вероятность повторной покупки без изми Изменение вероятность покупки при изм Scott Число покупок Цена Выручка 1 500 1000 500 000 2 400 1000 400 000 3 600 800 480 000 4 400 800 320 000 5 600 600 360 000 6 400 600 240 000 7 600 400 240 000 8 500 400 200 000 9 500 400 200 000 10 500 400 200 000 11 500 400 200 000 12 500 400 200 000	Вероятность повторной покупки без изменения цены в Изменение вероятность покупки при изменении цены н Усот	Число покупок Цена Выручка Покупок Цена 1 500 1 000 500 000 500 1 000 2 400 1 000 400 000 600 900 3 600 800 480 000 400 800 4 400 800 320 000 600 700 5 600 600 360 000 400 700 6 400 600 240 000 600 500 7 600 400 240 000 400 500 8 500 400 200 000 500 400 9 500 400 200 000 500 400 10 500 400 200 000 500 400 11 500 400 200 000 500 400 12 500 400 000 500 400	Вероятность повторной покупки без изменения цены в магазине Stacey Изменение вероятность покупки при изменении цены на 10% Scott Stacey Число Число 1 500 1 000 500 000 500 1 000 500 000 2 400 1 000 400 000 600 900 540 000 3 600 800 480 000 400 800 320 000 4 400 800 320 000 600 700 420 000 5 600 600 360 000 400 700 280 000 6 400 600 240 000 600 500 300 000 7 600 400 240 000 600 500 300 000 8 500 400 200 000 500 400 200 000 8 500 400 200 000 500 400 200 000 10 500 400 200 000 500 400 200 000 11 500 400 200 000 500 400 200 000 12 500 400 500 000 500 400 200 000 12 500 400 500 500 400 200 000 10 500 400 500 500 400 200 000 11 500 400 500 500 400 200 000 12 500 400 500 500 400 200 000

Равновесие Нэша на уровне предельных издержек (теорема конкуренции Бертрана)



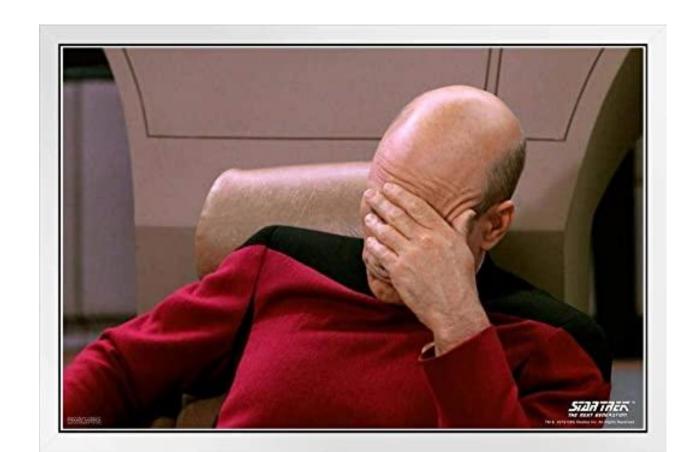




Успешная по Аксельроду стратегия:

- Добрая. Не предавать, пока этого не сделает оппонент.
- Мстительная. Успешная стратегия не должна быть слепым оптимистом. Она должна всегда мстить.
- Прощающая. Отомстив, вернуться к сотрудничеству,
- ✔ Независтливая. Последнее качество не быть завистливым, то есть не пытаться набрать больше очков, чем оппонент.

Таким образом, Аксельрод пришёл выводу, что эгоистичные индивиды во имя их же эгоистического блага будут стремиться быть добрыми, прощающими и независтливыми.





- Олигополия
- Отсутствие дифференциации
- Маркетплейсы финансируют
 - оборотку за счет мерчантов
- Информационная прозрачность

Если у вас нет преимущества по издержкам и вы не умеете работать с лояльностью – просто НЕ НАДО этим заниматься!!!

Scott инвестирует в котиков!





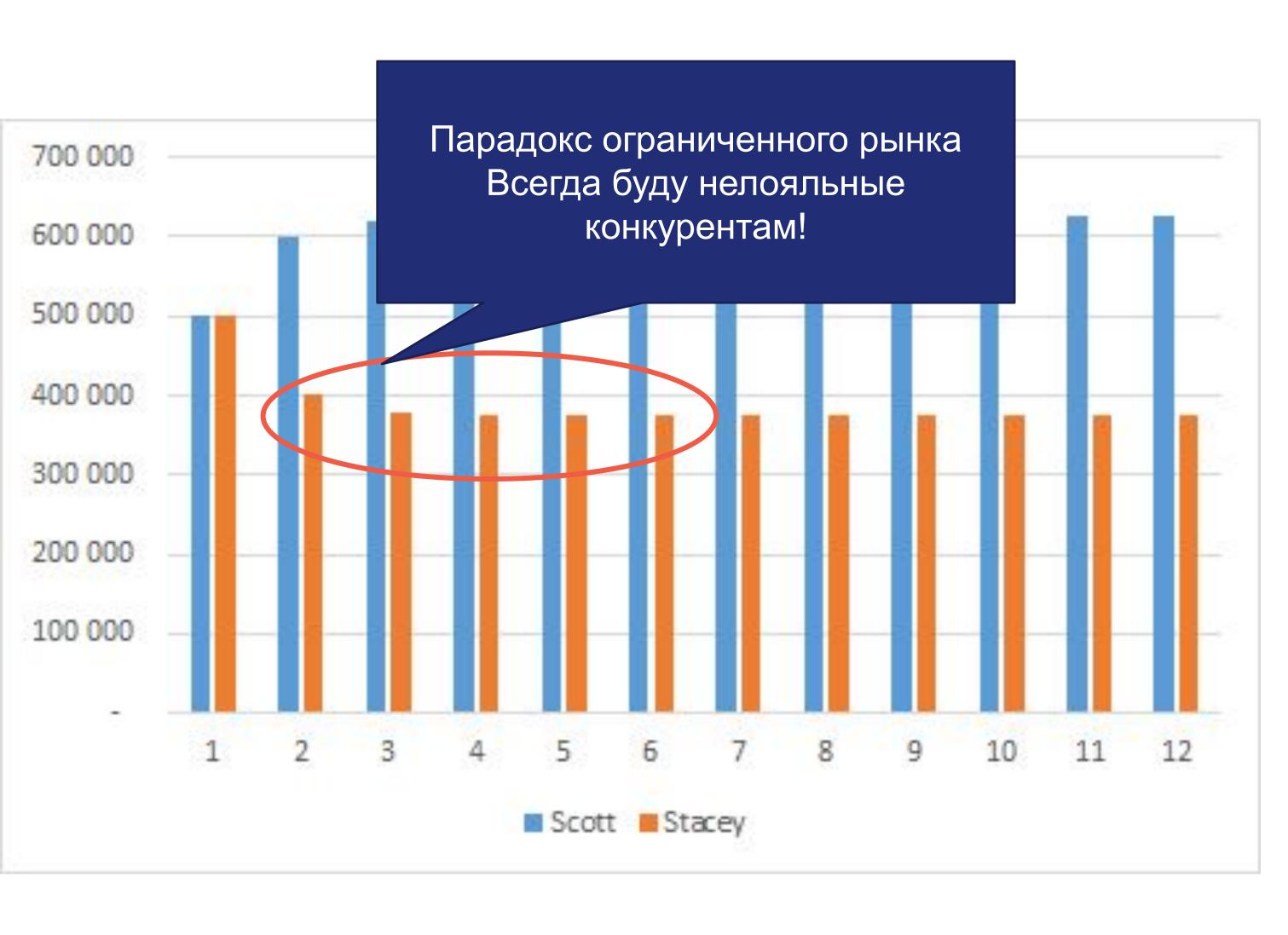




	Вероятность пов	0,70					
	Вероятность пов	0,50					
	Изменение веро	0,10					
	Scott		Stace				
	Число покупок	Цена	Выручка	Число покупок	Цена	Выручка	
1	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000	
2	600	1 000	600 000	400	1 000	400 000	
3	620	1 000	620 000	380	1 000	380 000	
4	624	1 000	624 000	376	1 000	376 000	
5	625	1 000	624 800	375	1 000	375 200	
6	625	1 000	624 960	375	1 000	375 040	
7	625	1 000	624 992	375	1 000	375 008	
8	625	1 000	624 998	375	1 000	375 002	
9	625	1 000	625 000	375	1 000	375 000	
10	625	1 000	625 000	375	1 000	375 000	
11	625	1 000	625 000	375	1 000	375 000	
12	625	1 000	625 000	375	1 000	375 000	
			7 343 750			4 656 250	12 000 000

Scott инвестирует в котиков!





Scott вообще прекрасен!

Ph	Phenomen
	of your company

	Вероятность пов	1,00				
	Вероятность пов	0,50				
	Изменение веро	0,10				
	Scott			Stacey		
	Число покупок	Цена	Выручка	Число покупок	Цена	Выручка
1	500	1 000	500 000	500	1 000	500 000
2	750	1 000	750 000	250	1 000	250 000
3	875	1 000	875 000	125	1 000	125 000
4	938	1 000	937 500	63	1 000	62 500
5	969	1 000	968 750	31	1 000	31 250
6	984	1 000	984 375	16	1 000	15 625
7	992	1 000	992 188	8	1 000	7 813
8	996	1 000	996 094	4	1 000	3 906
9	998	1 000	998 047	2	1 000	1 953
10	999	1 000	999 023	1	1 000	977
11	1 000	1 000	999 512	0	1 000	488
12	1 000	1 000	999 756	0	1 000	2///





Конкуренция за лояльность не ведет к деградации рынка!

Она ведет к появлению новых индустрий (например фото котиков!)



HO!!!

- Эластичность и лояльность связаны!
- Очень важно СТАРТовое распределение клиентов!
 - Подразумевается, что клиенты УЖЕ информированы об игроках рынка!
 - Игроков больше двух. Всегда найдется кто-то, кто включит «TRASH»



Если есть вариант – инвестировать в лояльность или в скидку – инвестируйте в лояльность!

Найди своего котика!!!!





Не демпингуйте на маркетплейсах!

Коммуницировать скидку на привлечение – зло!

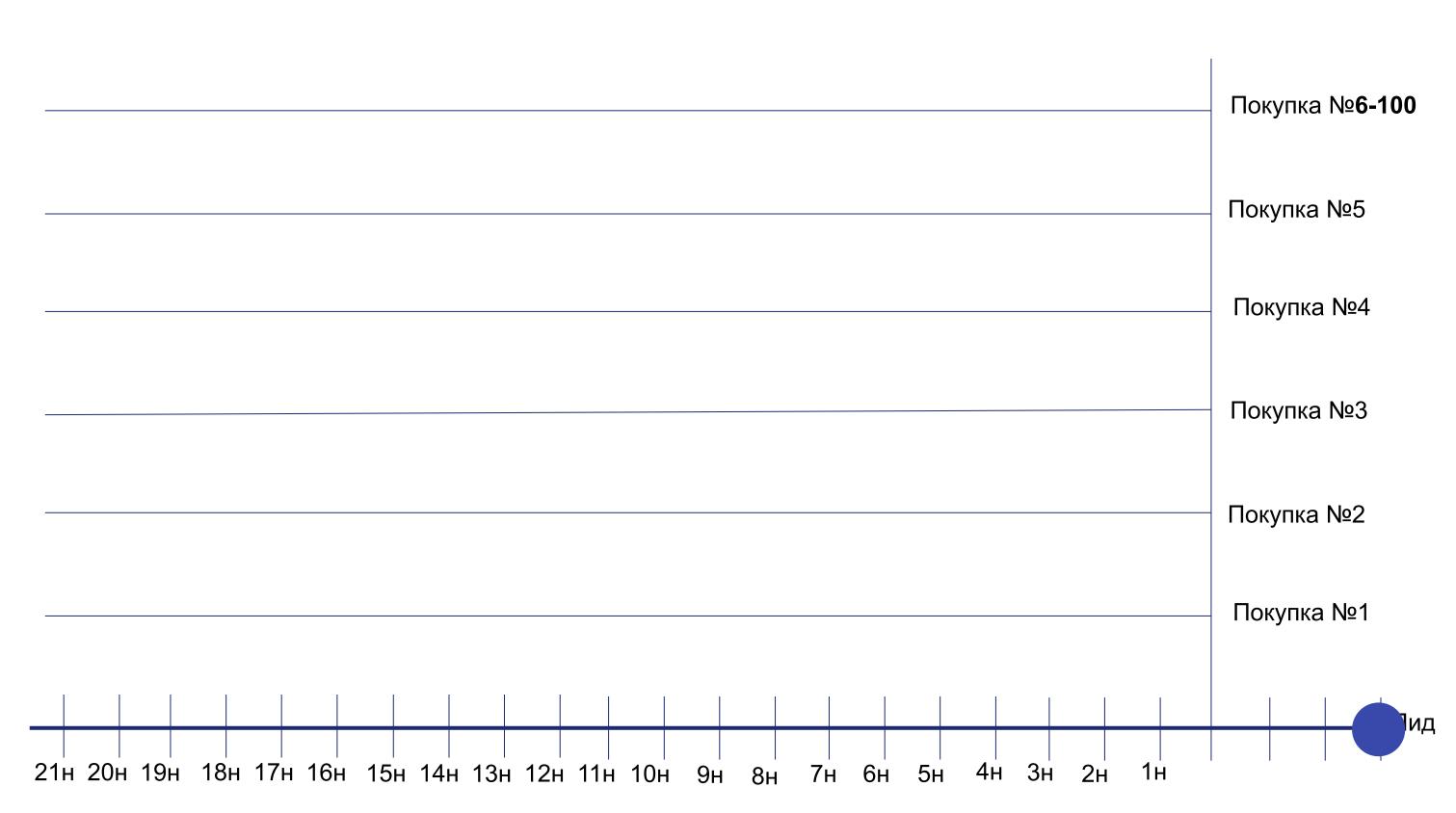


Ключ:

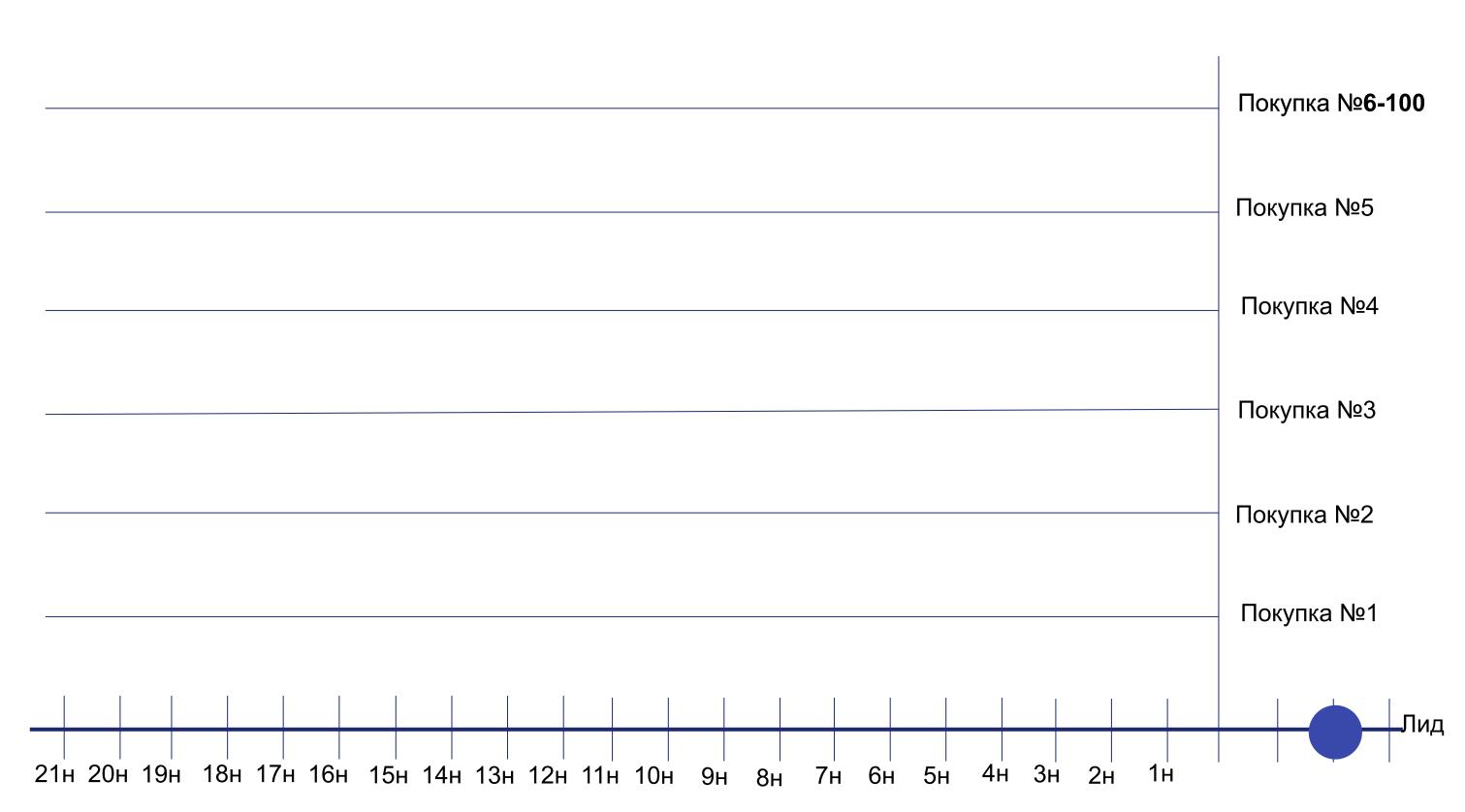
Разные модели бизнеса для разных сегментов

Лояльность/эластичность

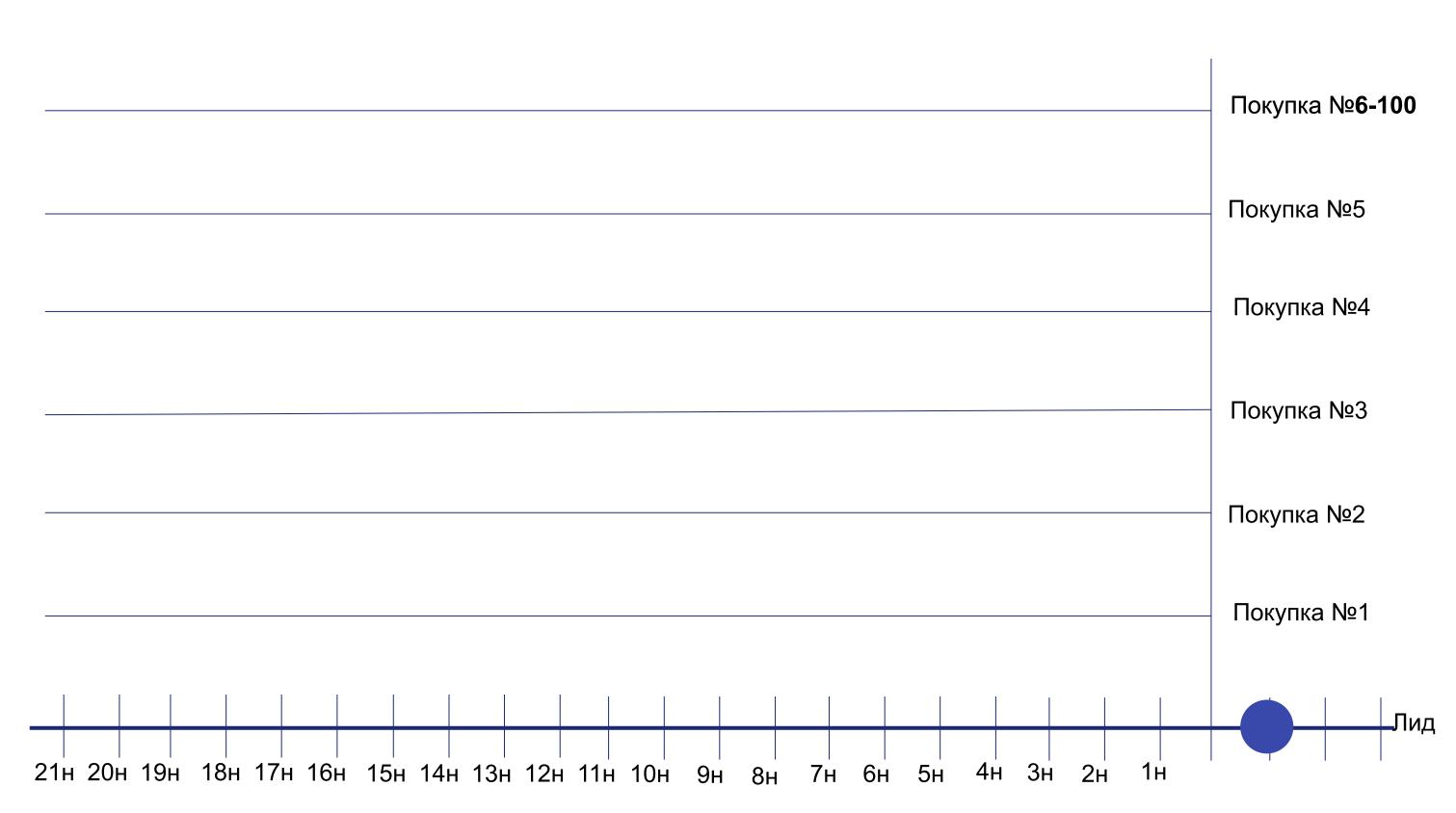




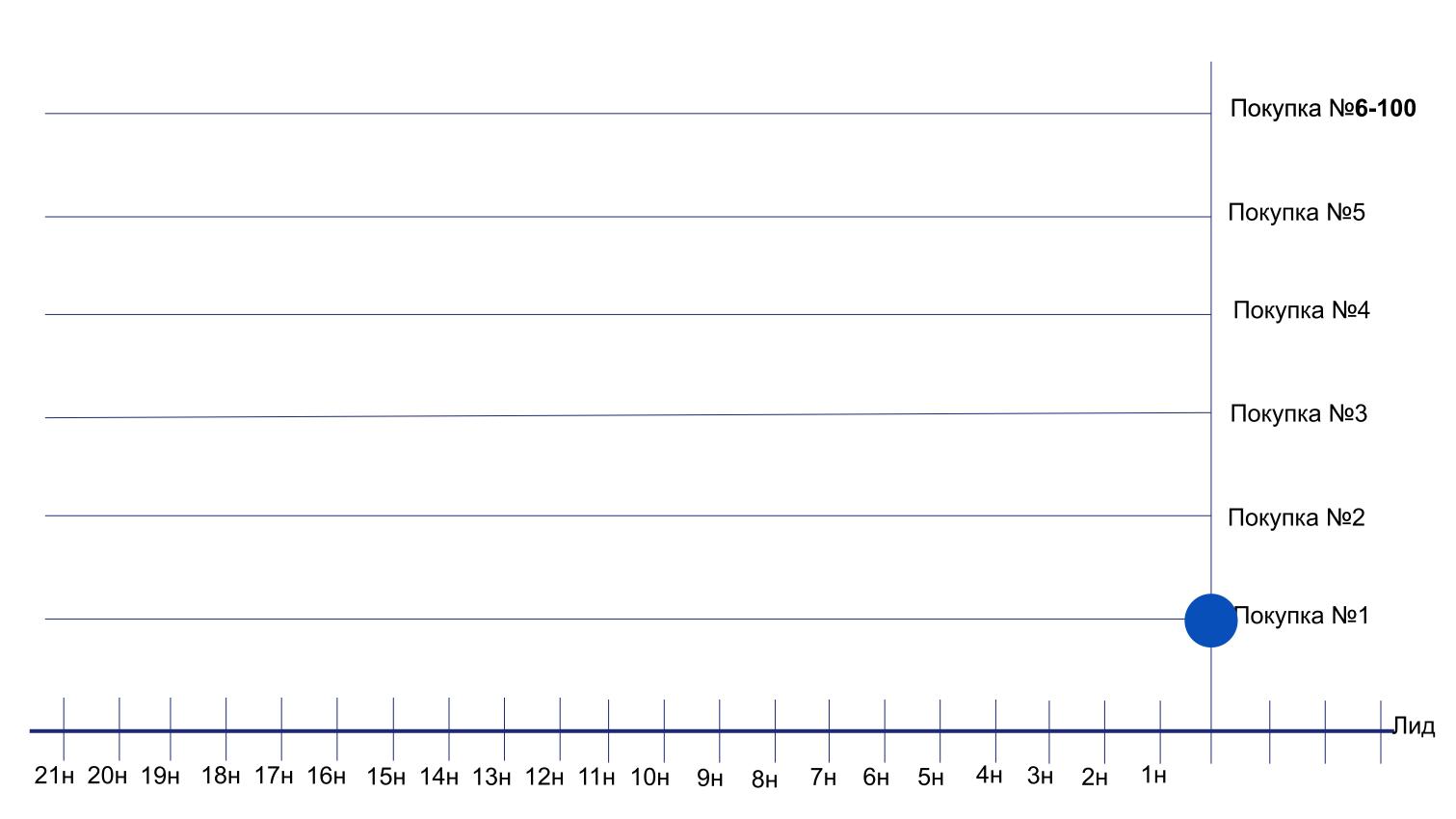




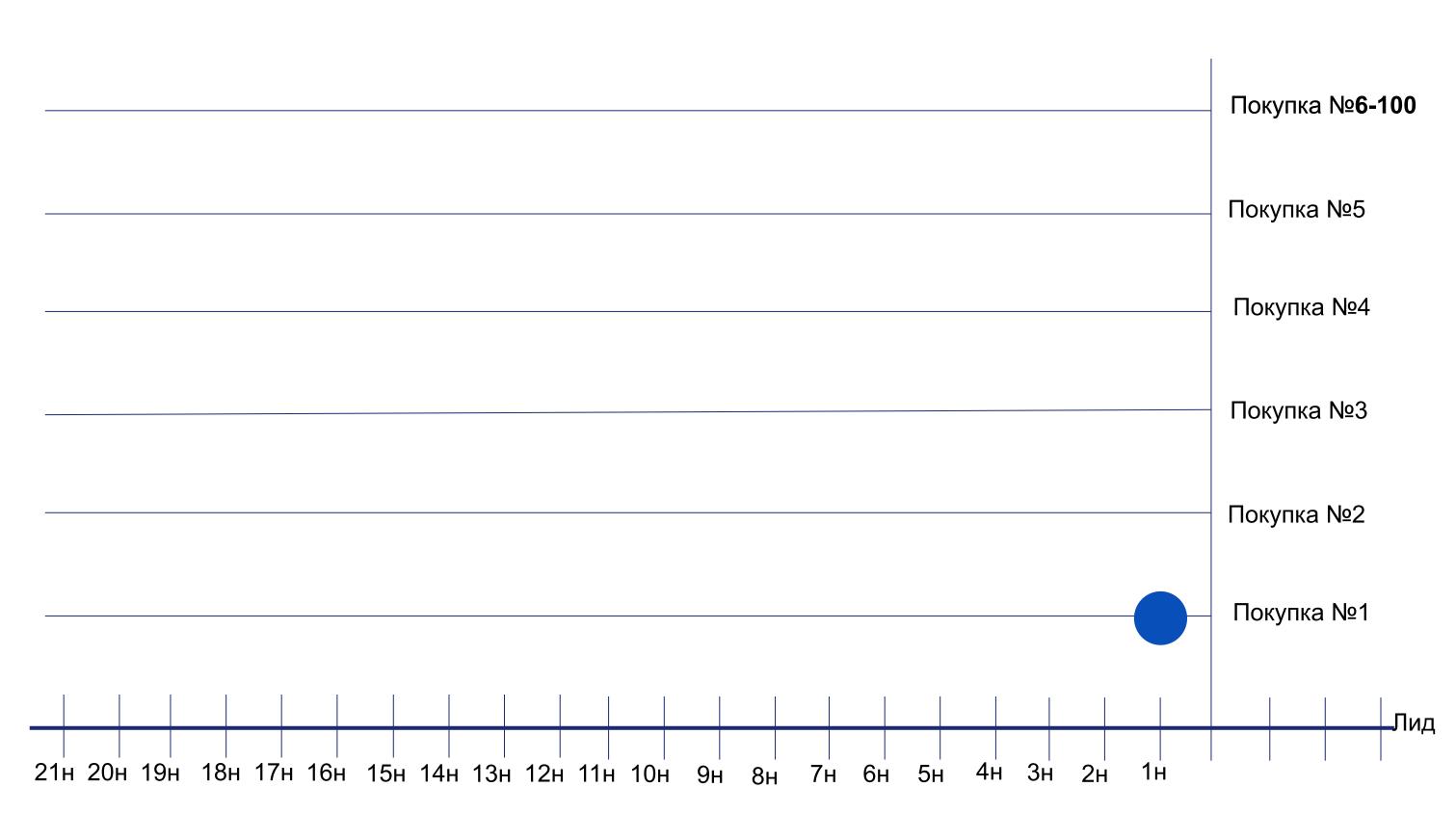




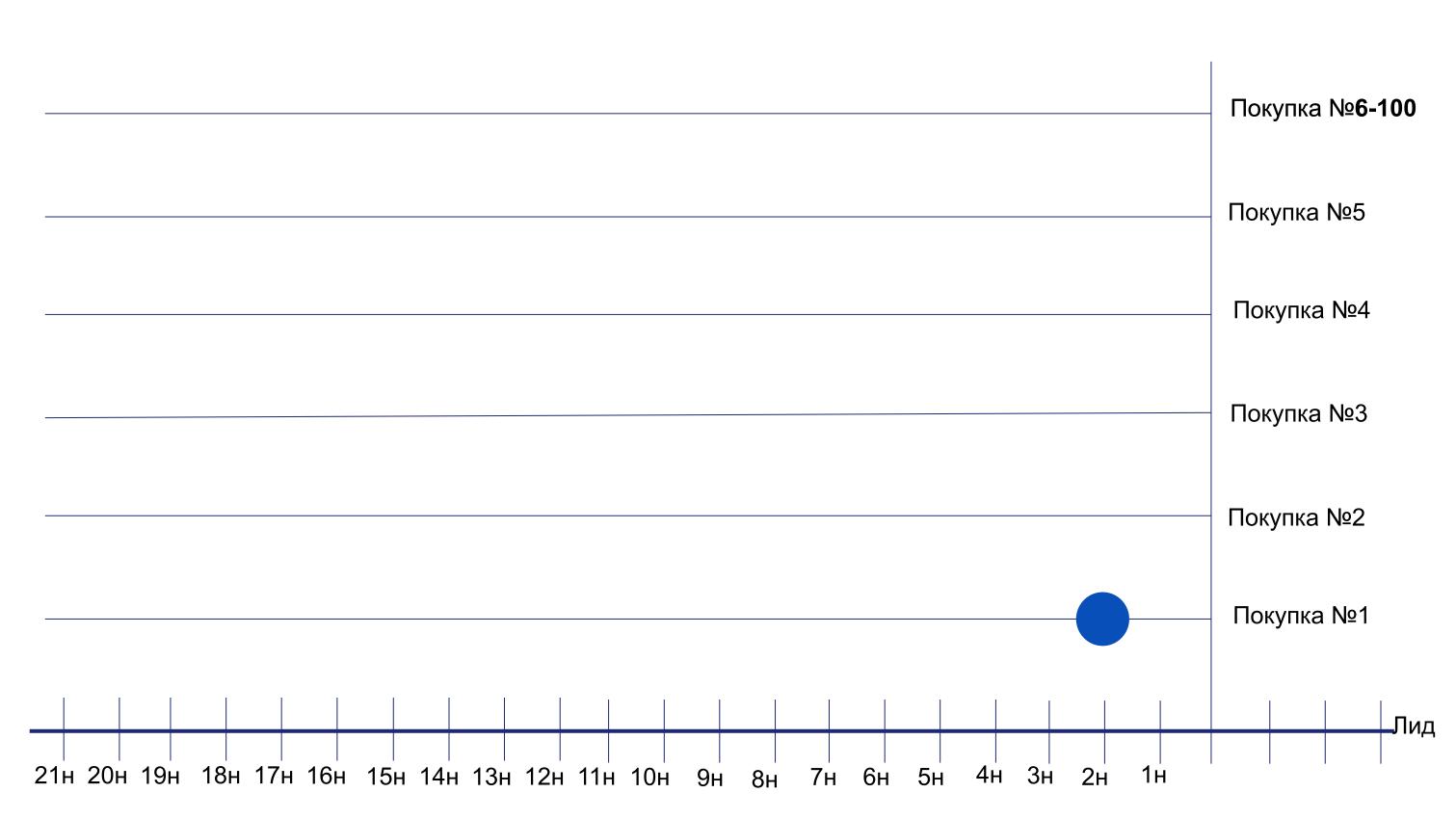




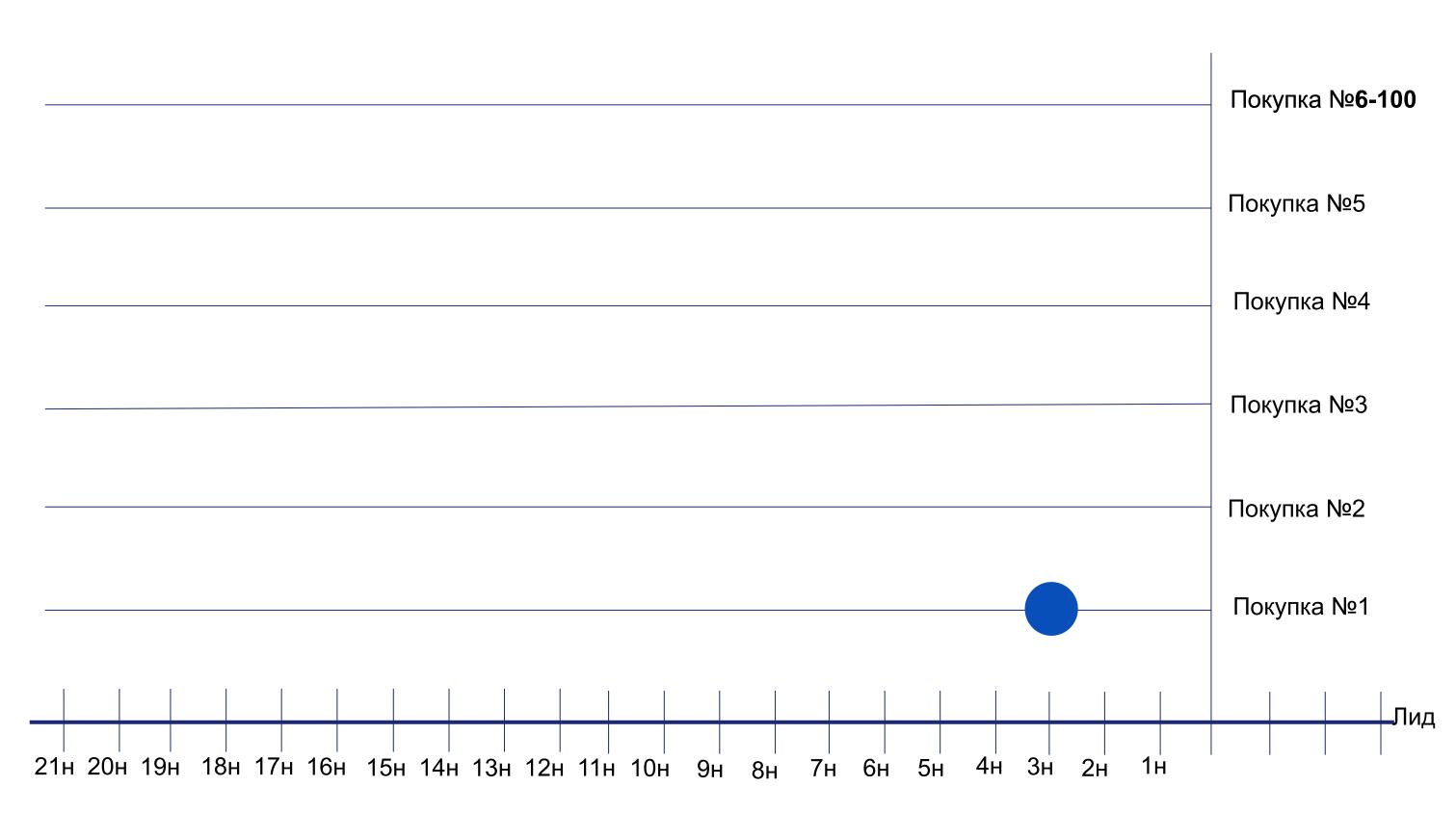




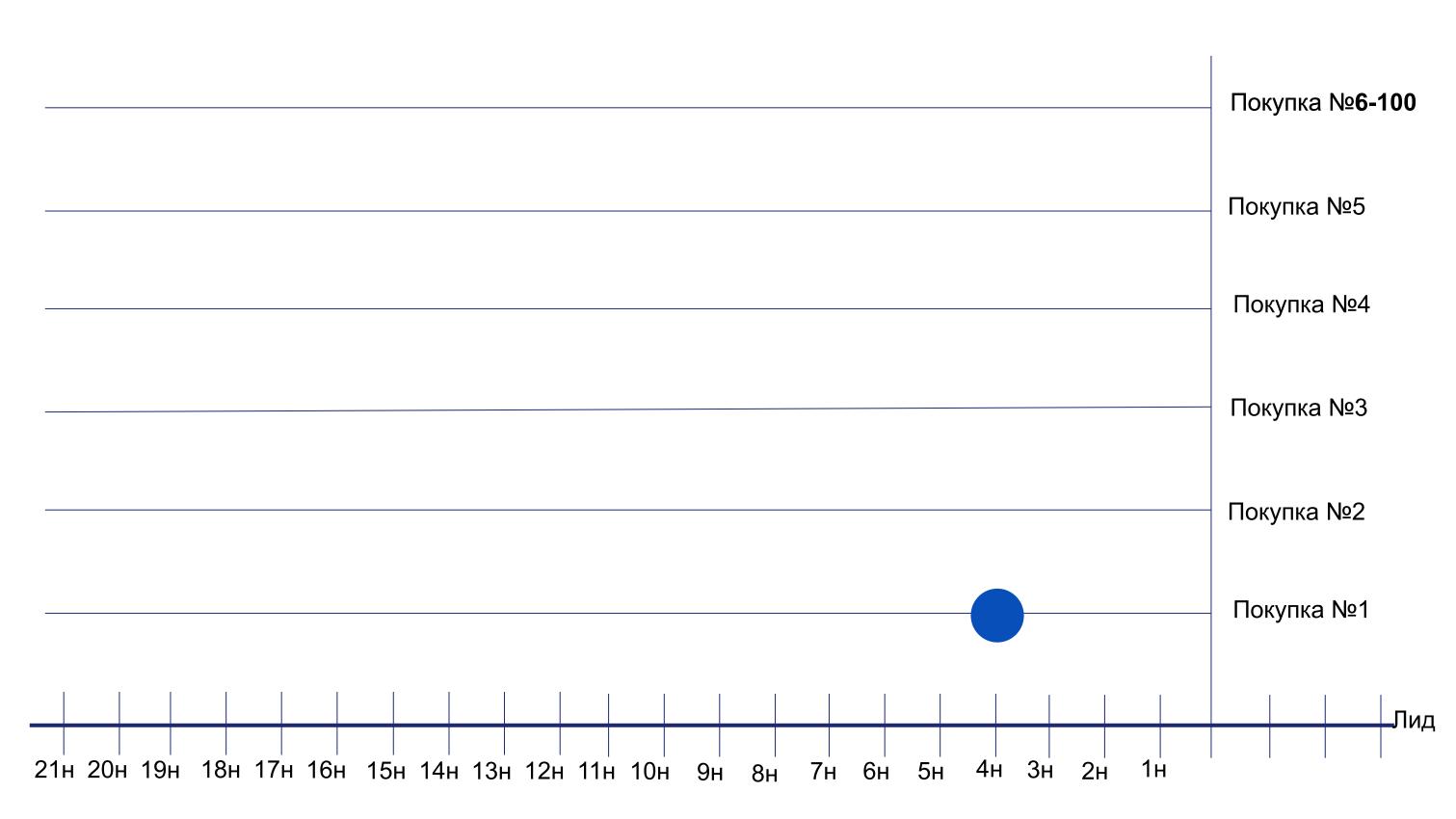




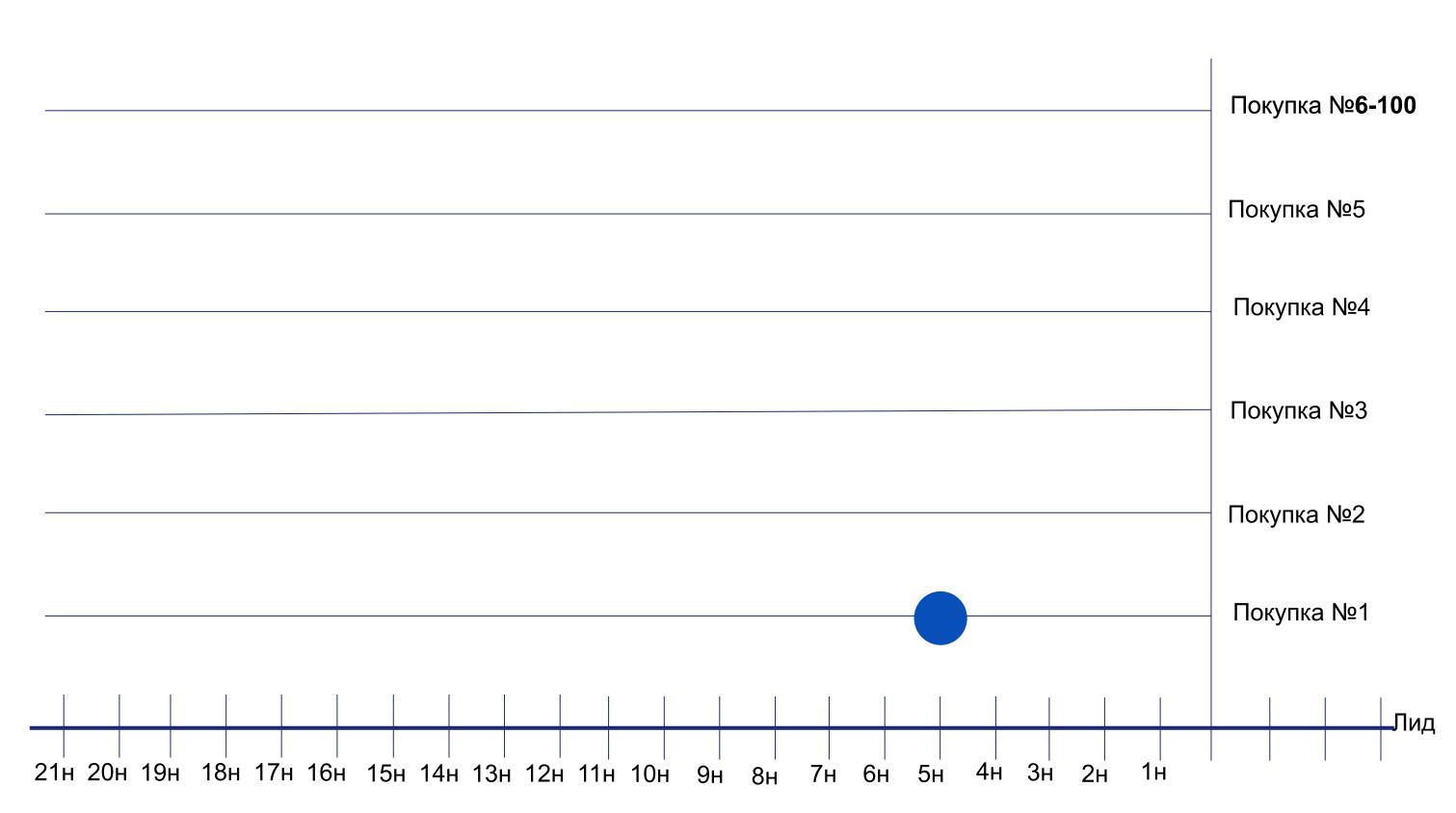




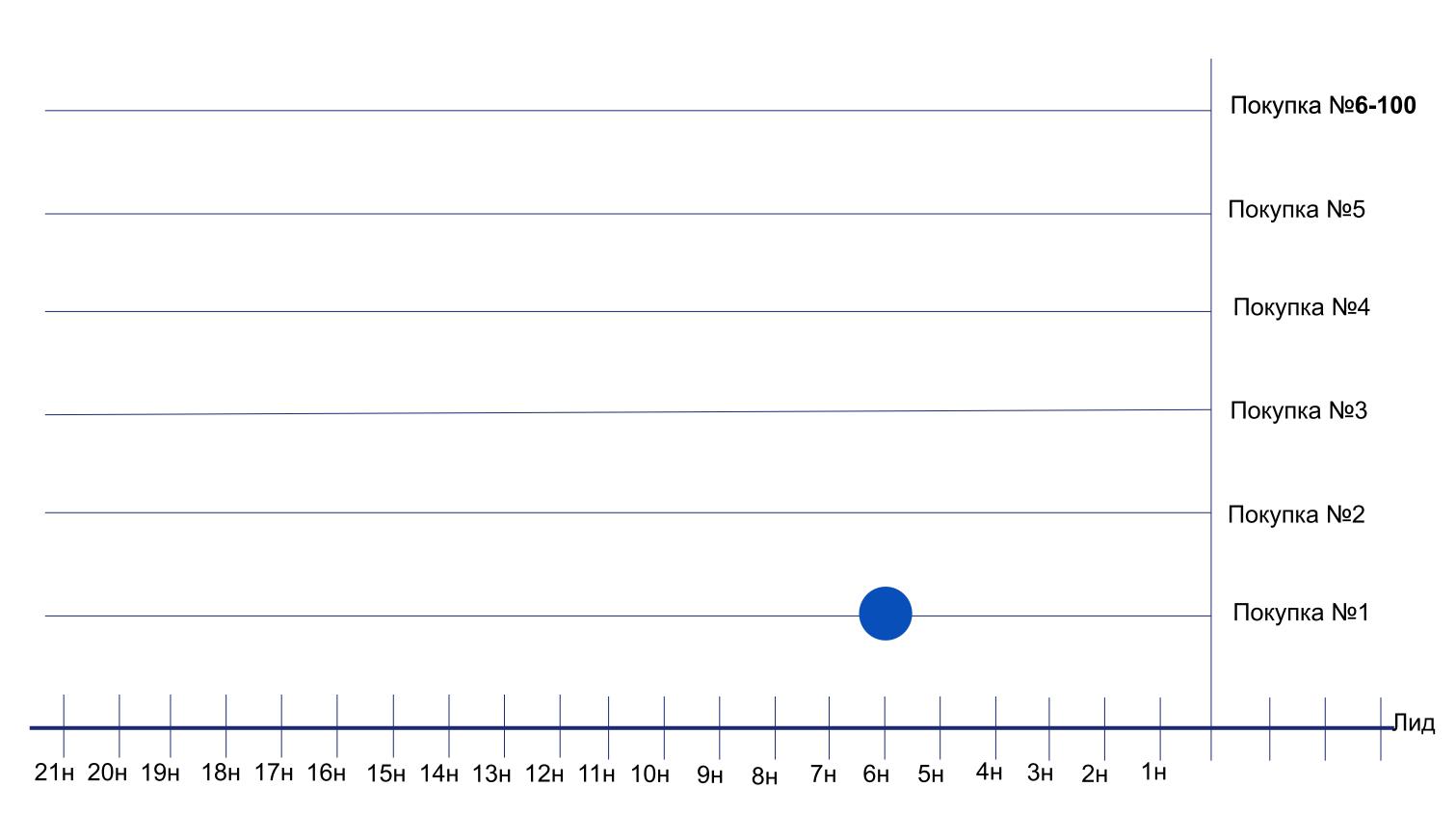




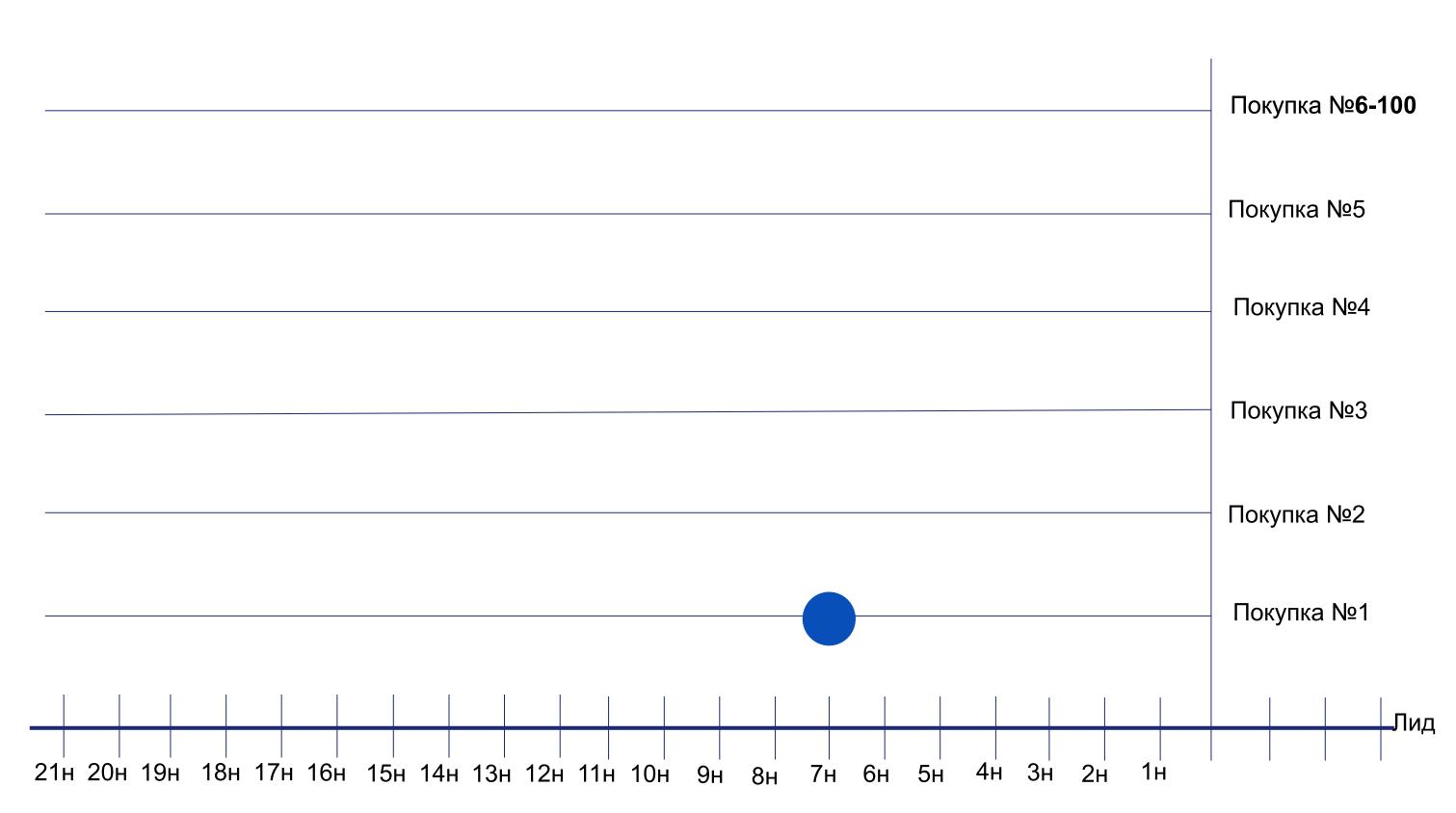




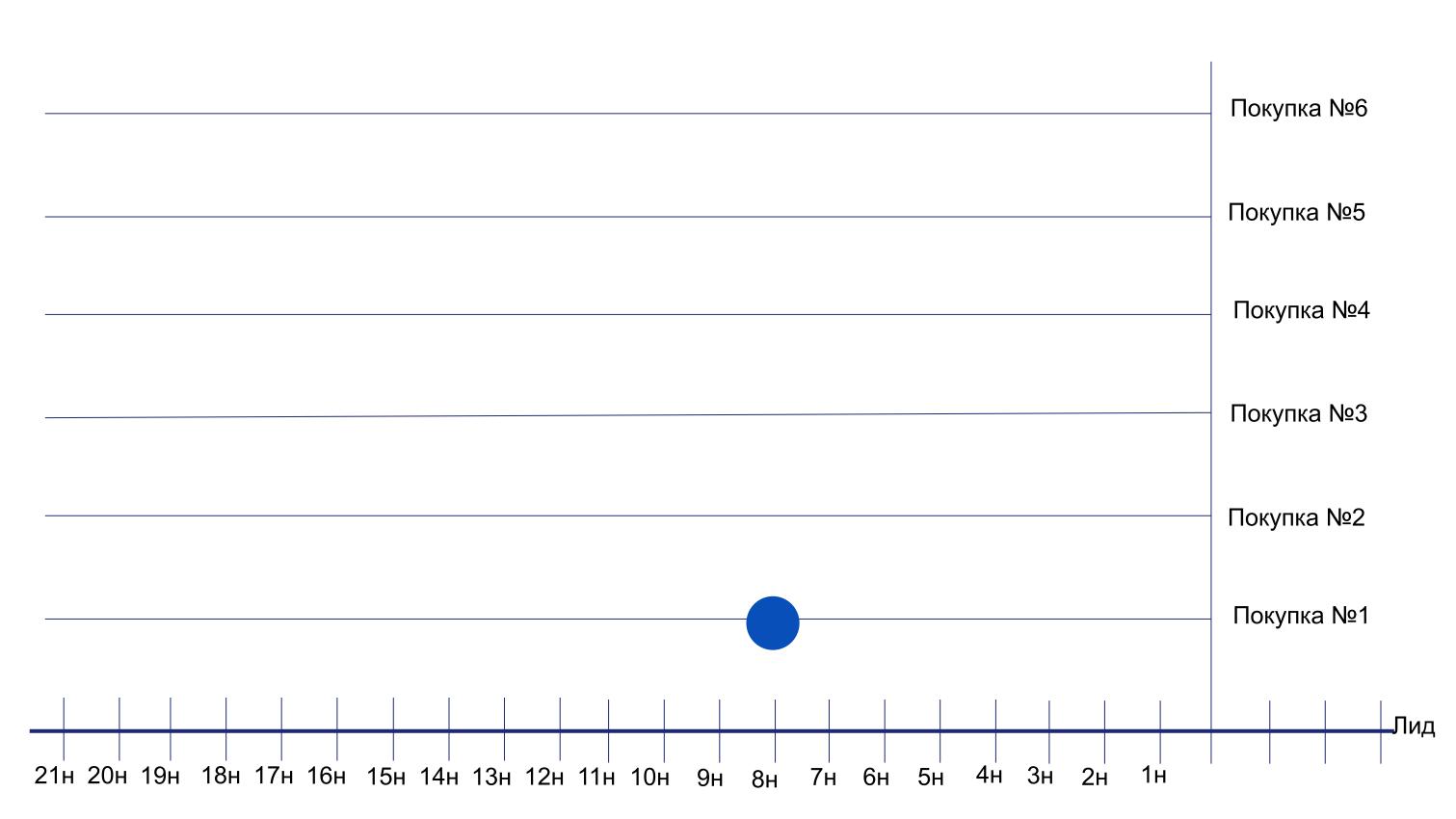




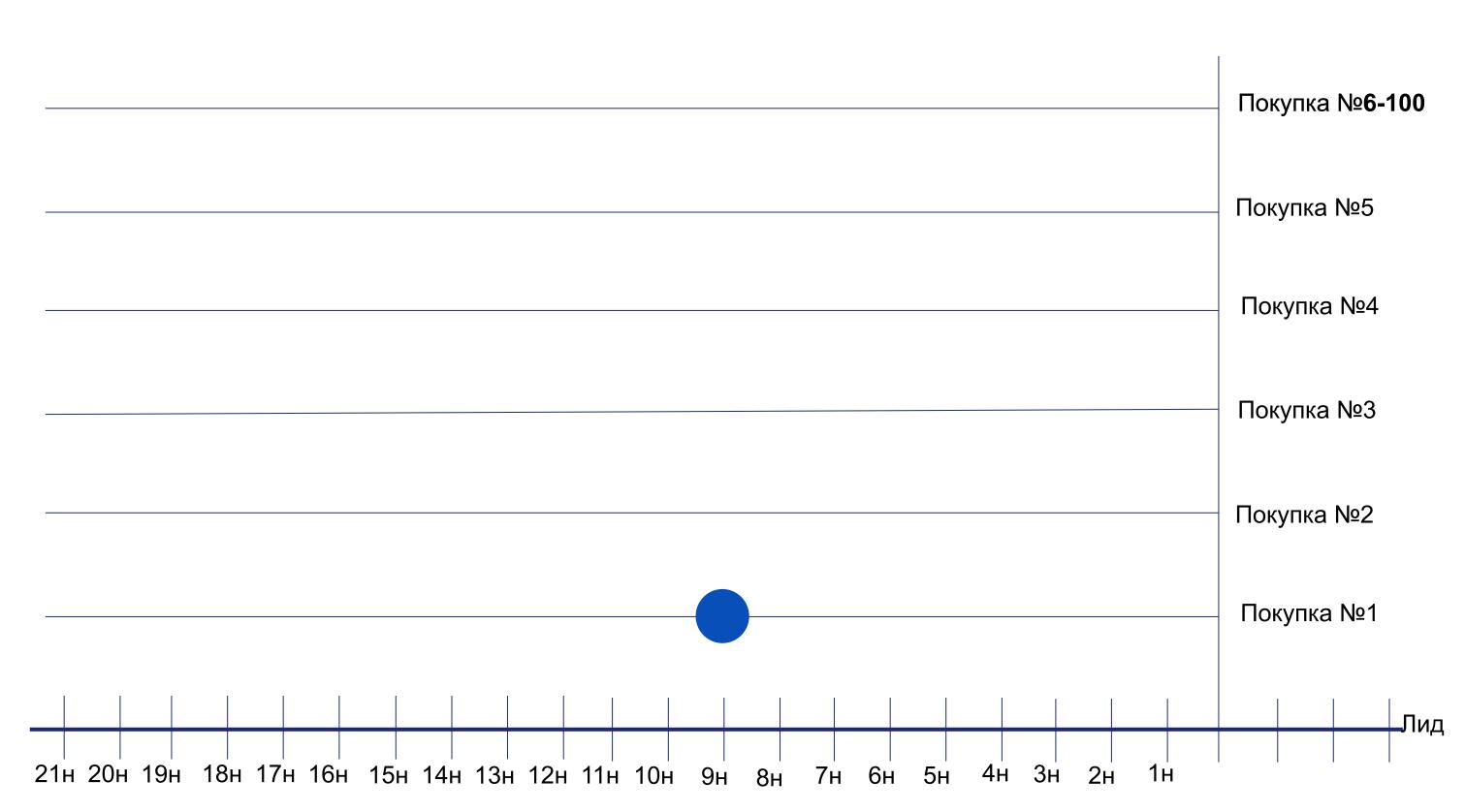




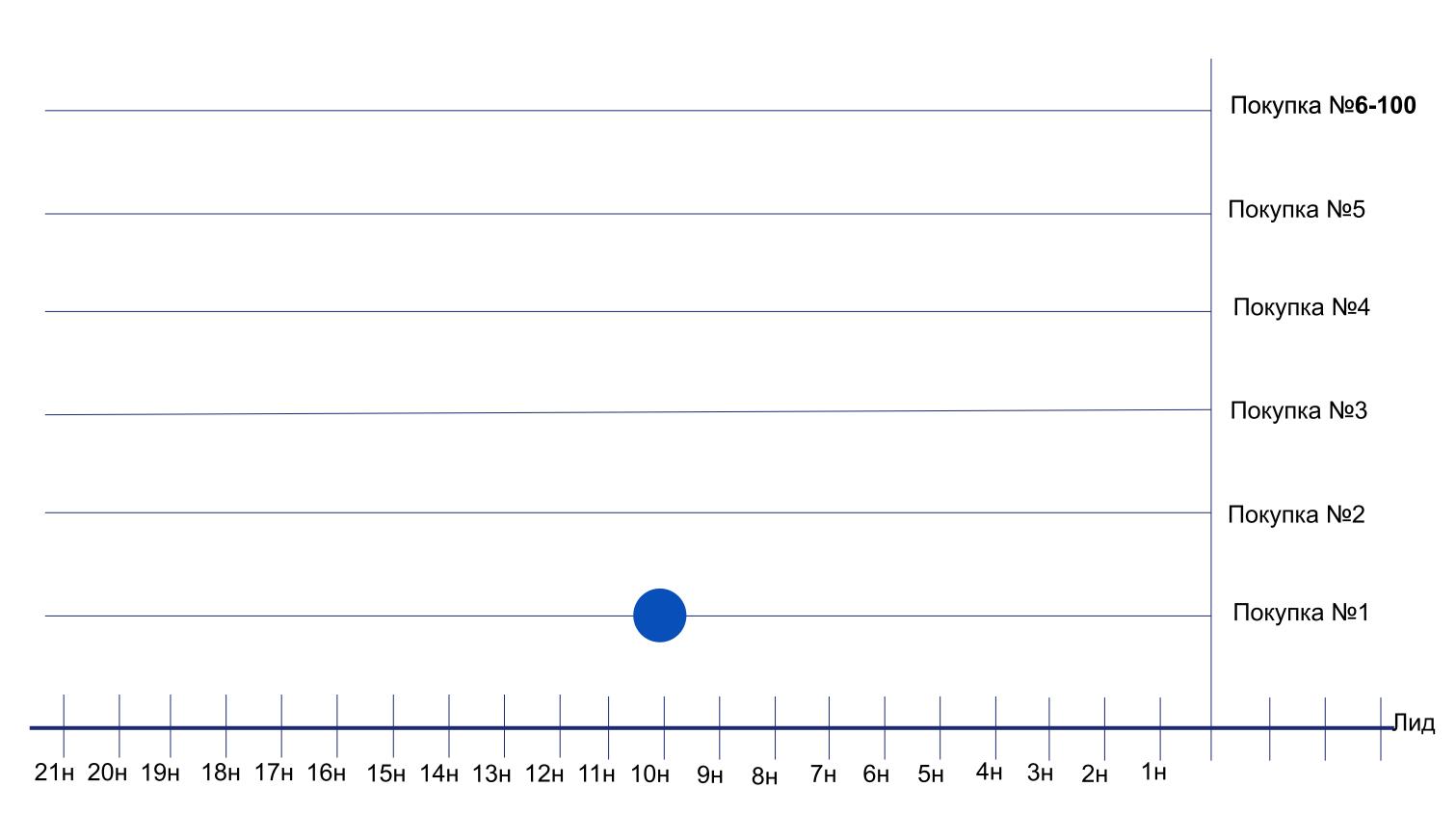




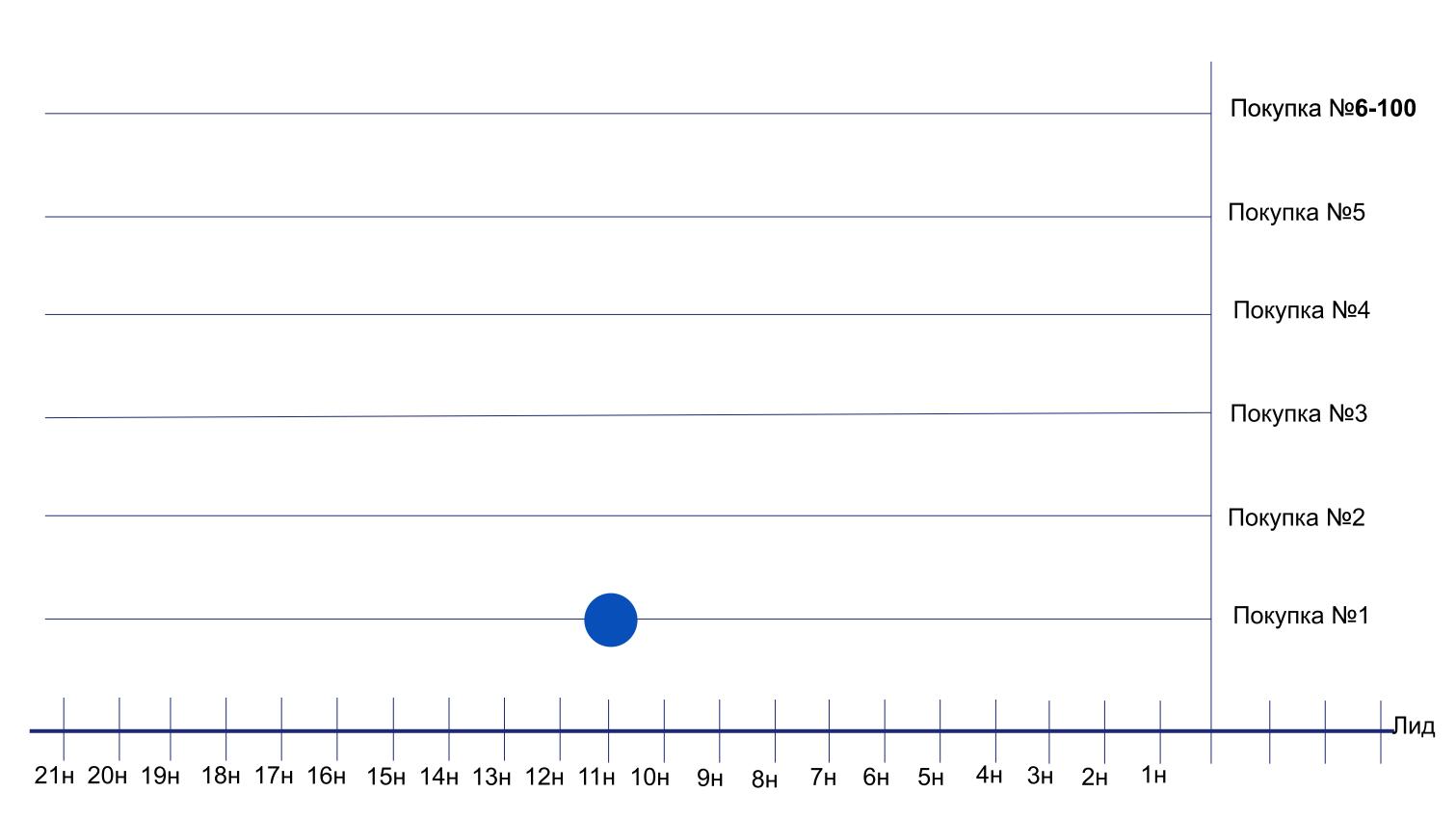


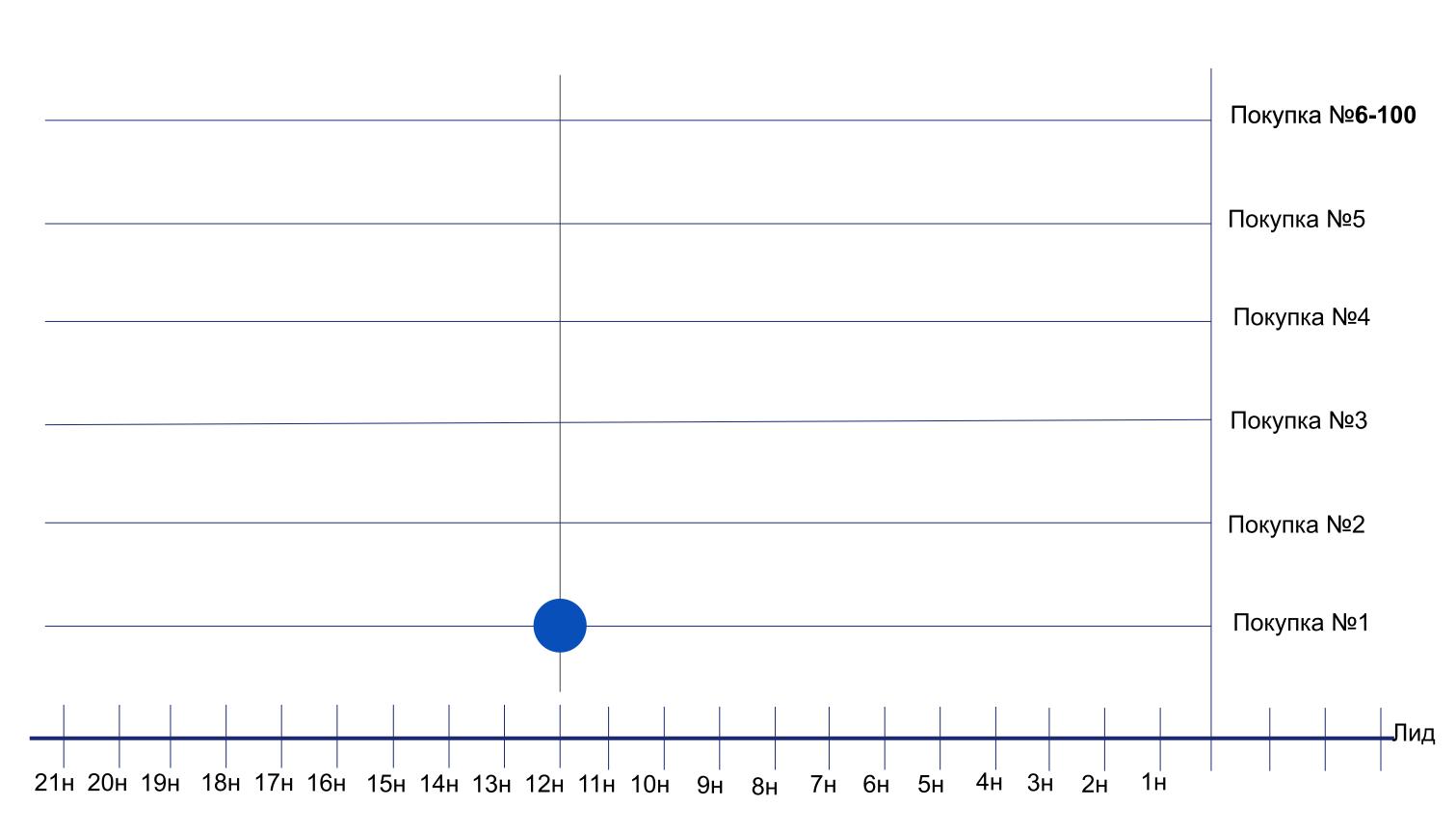


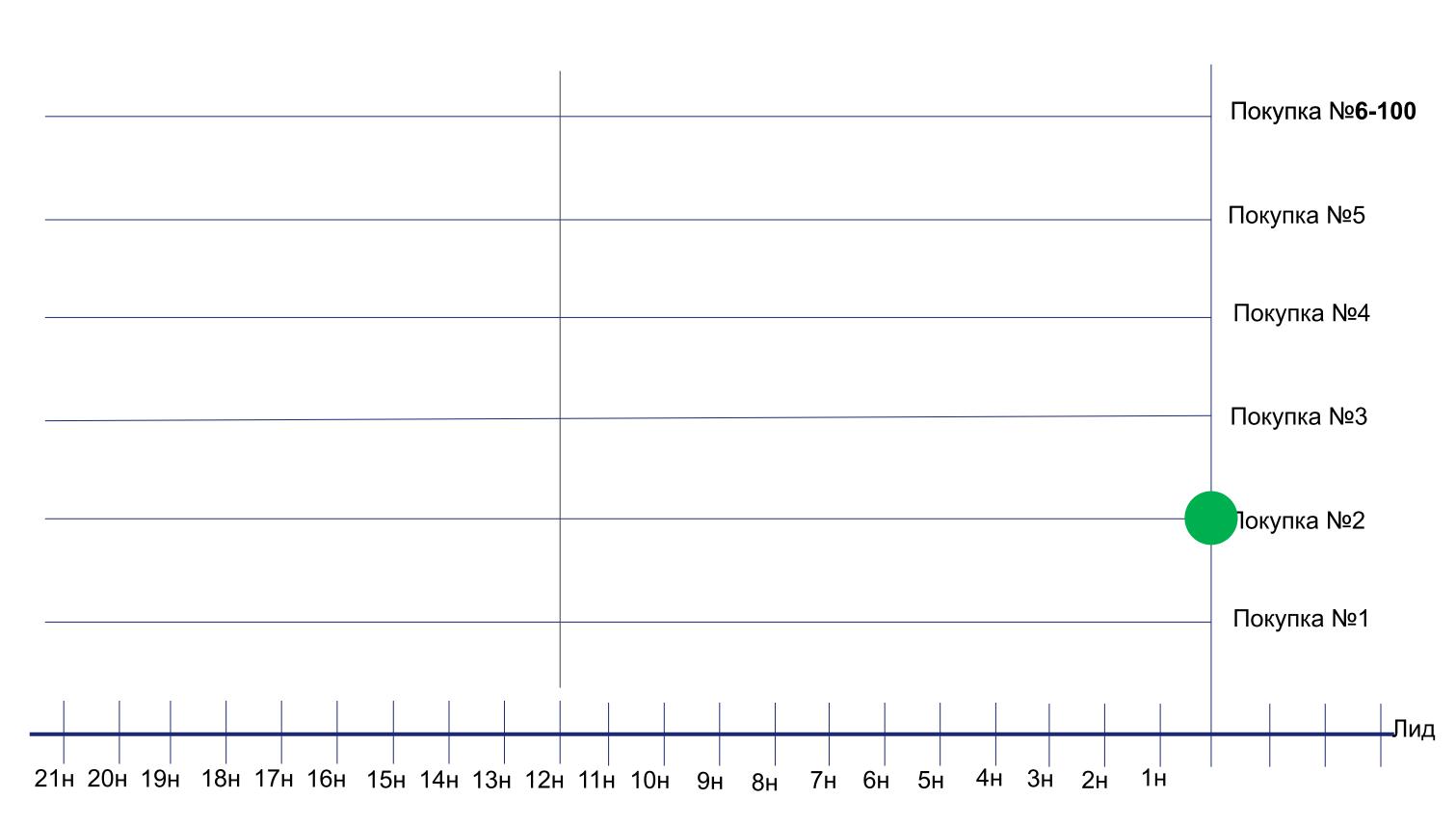


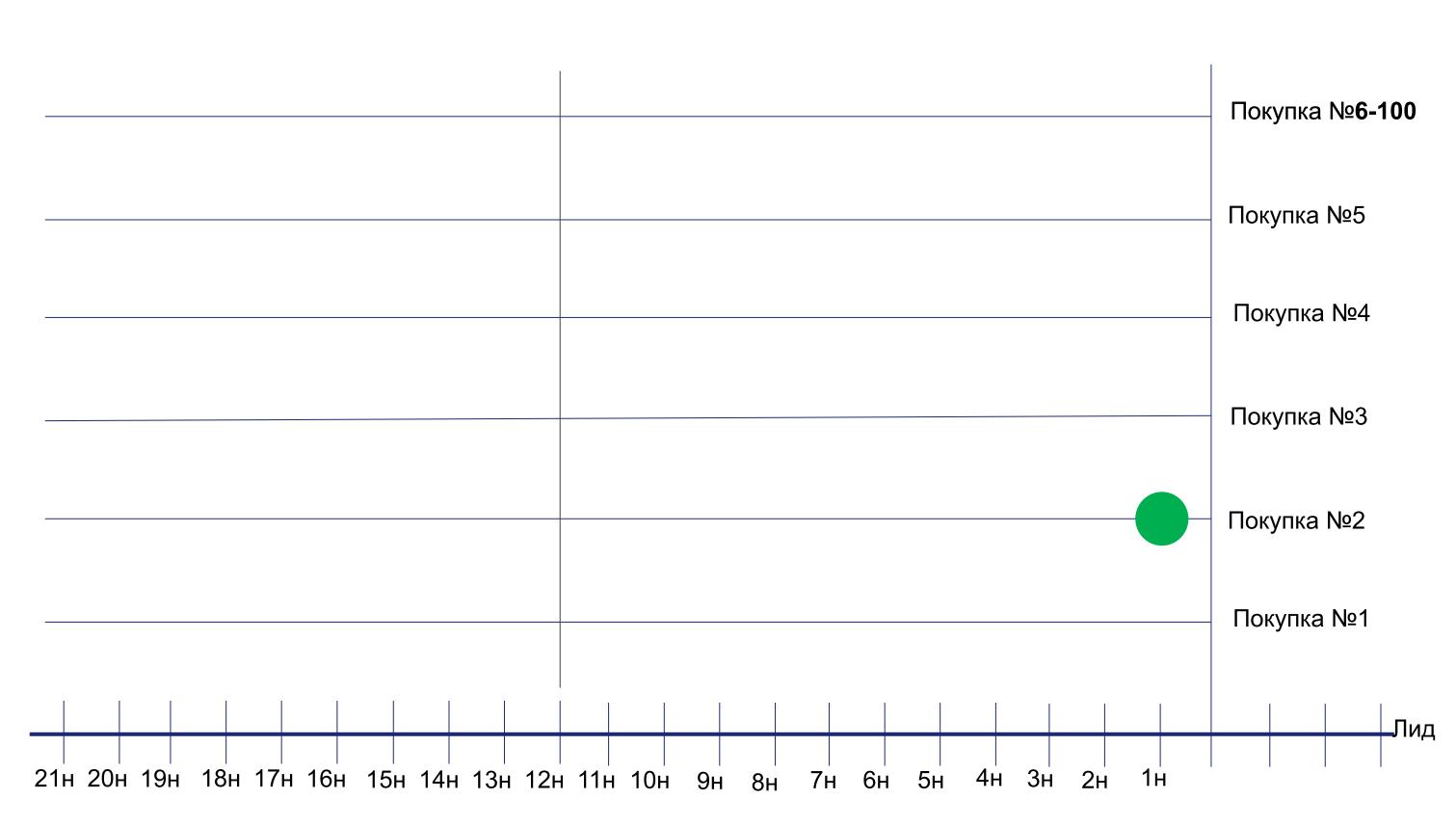




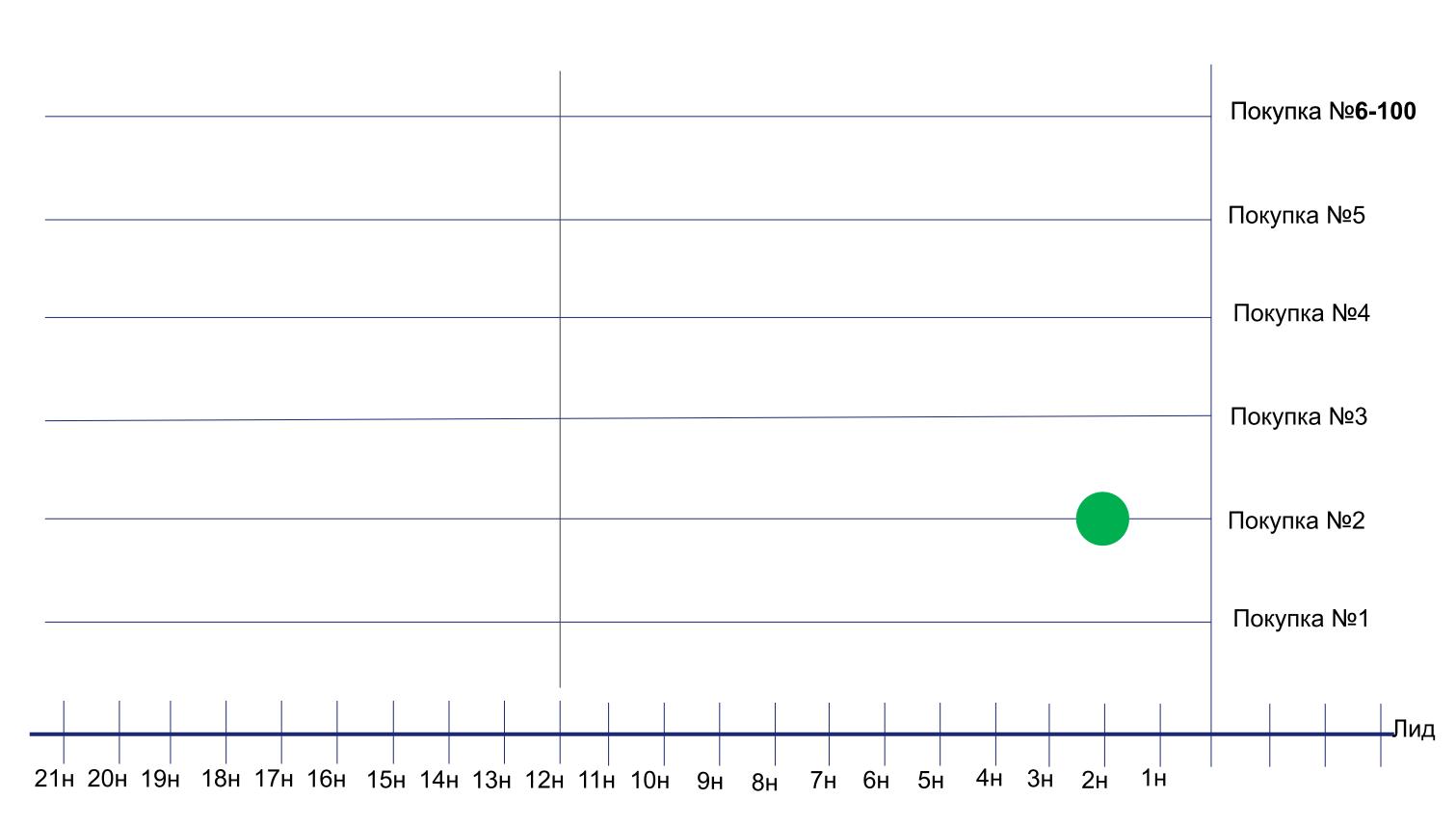




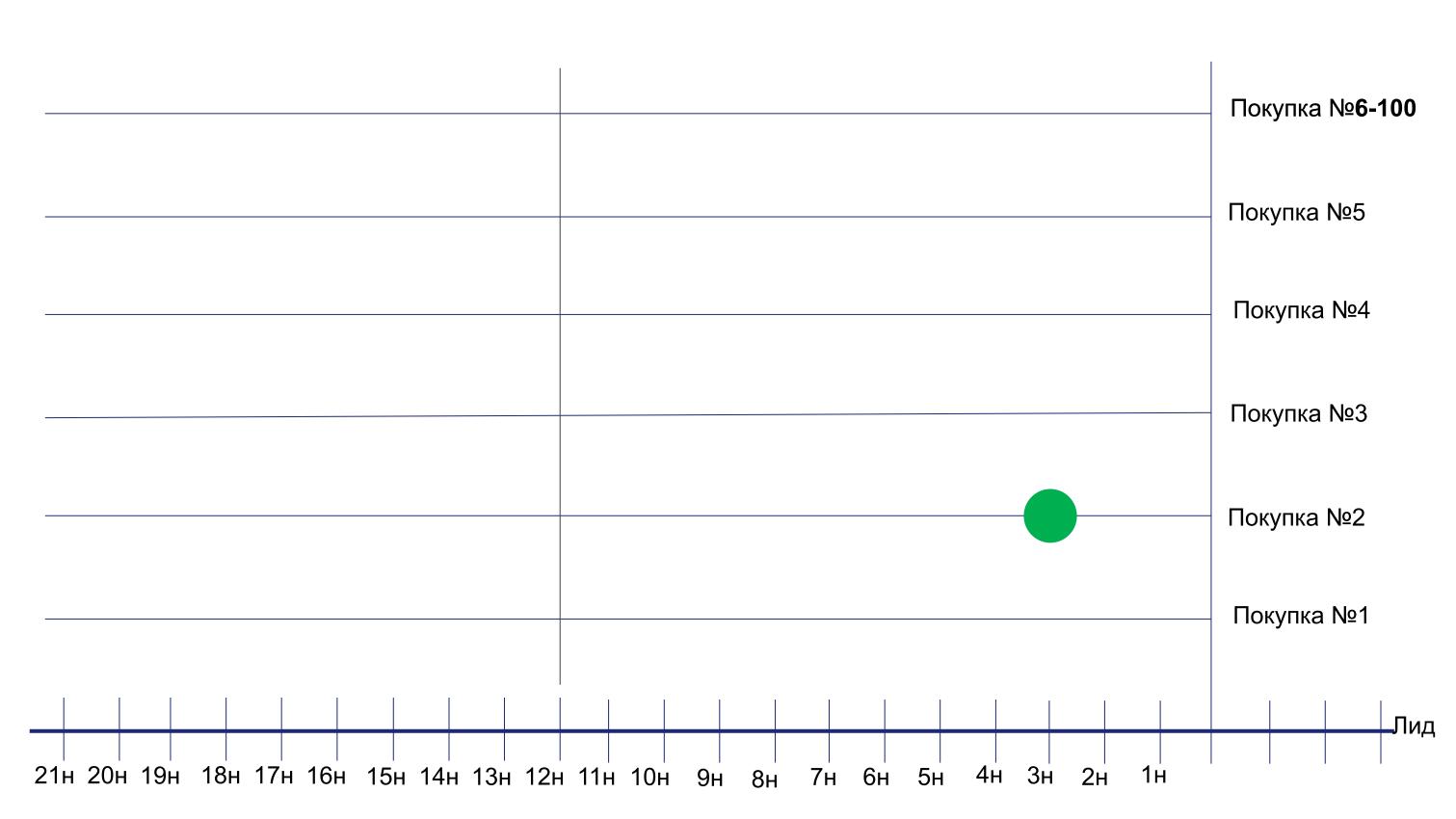




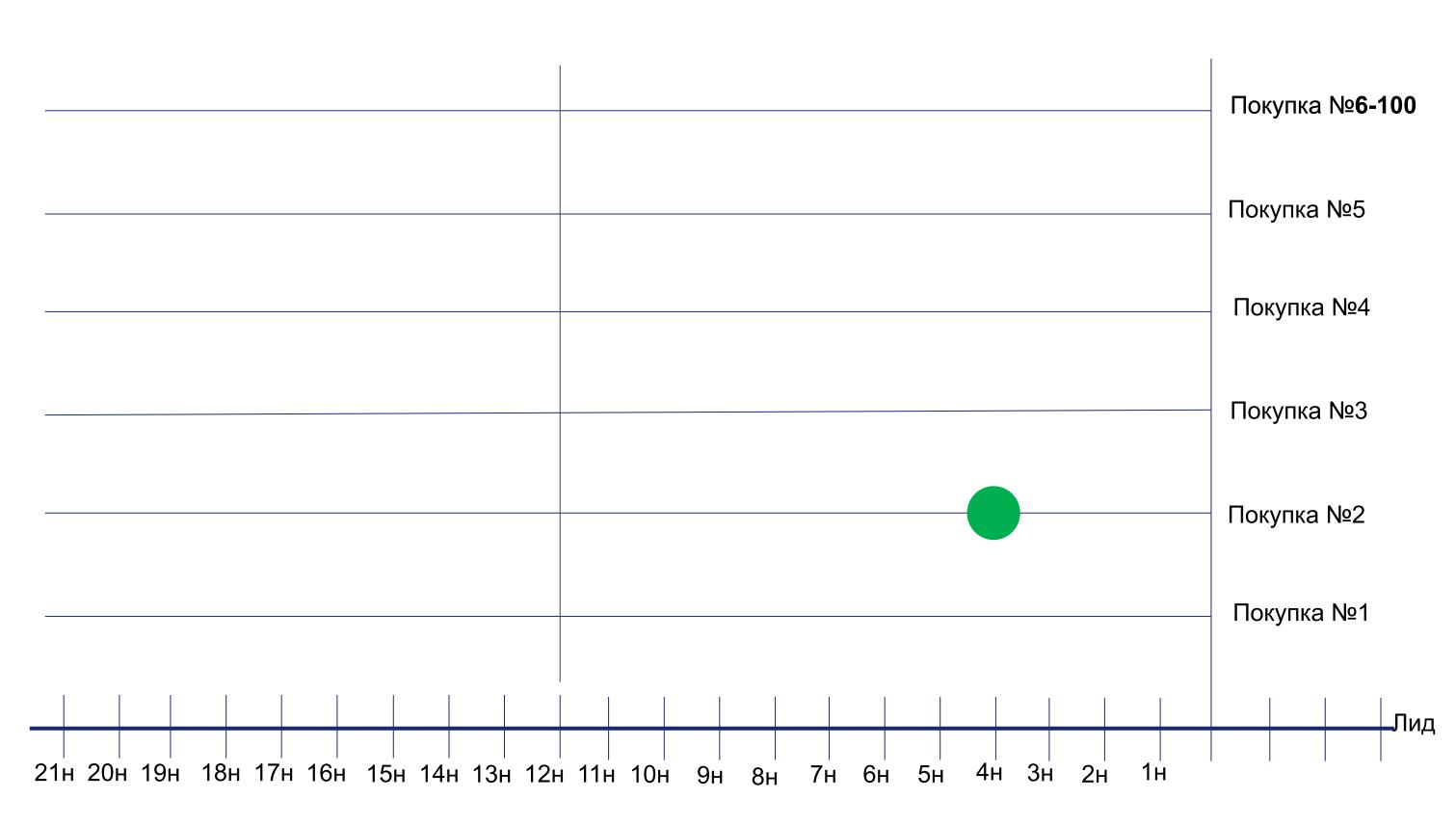


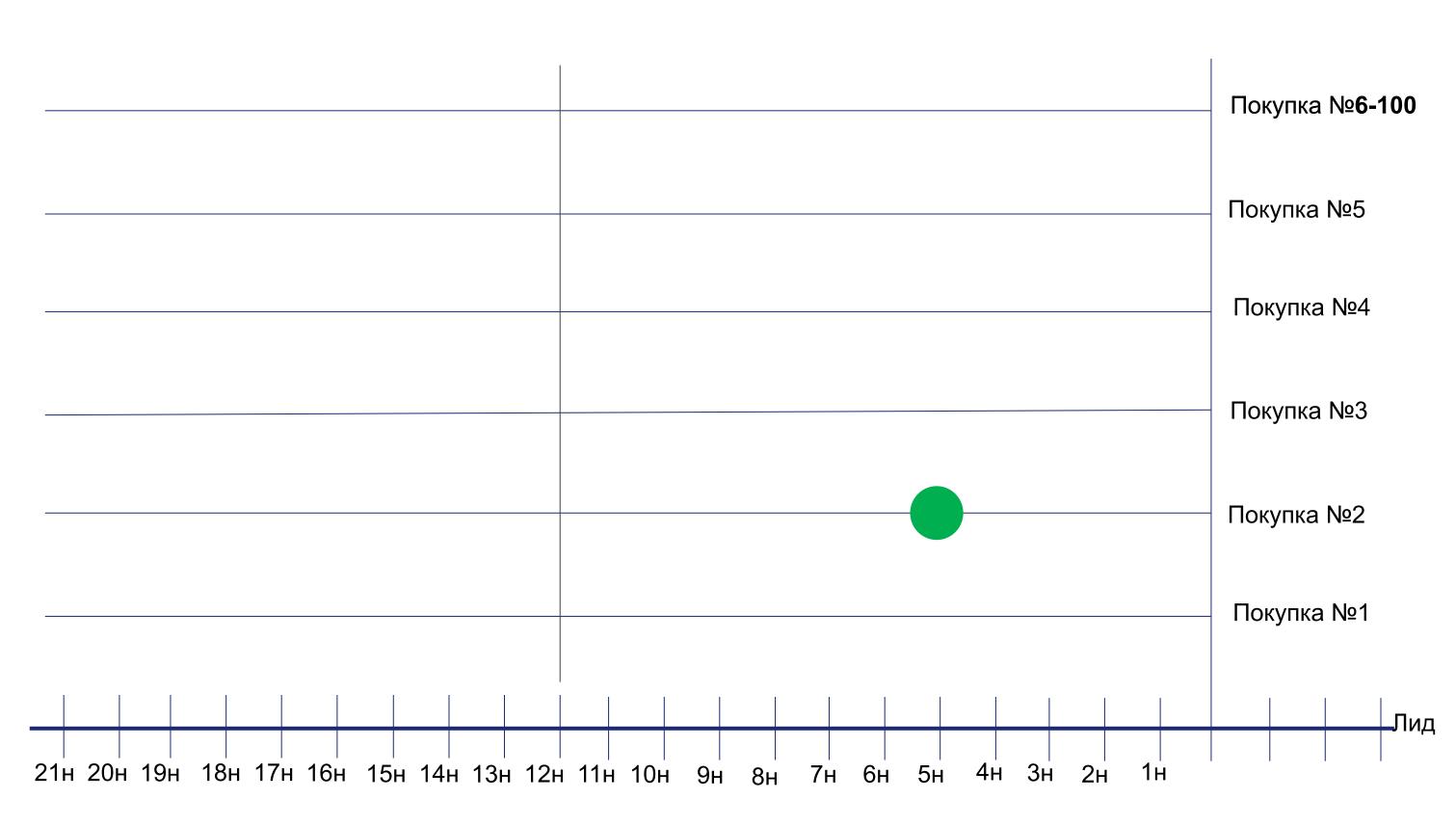


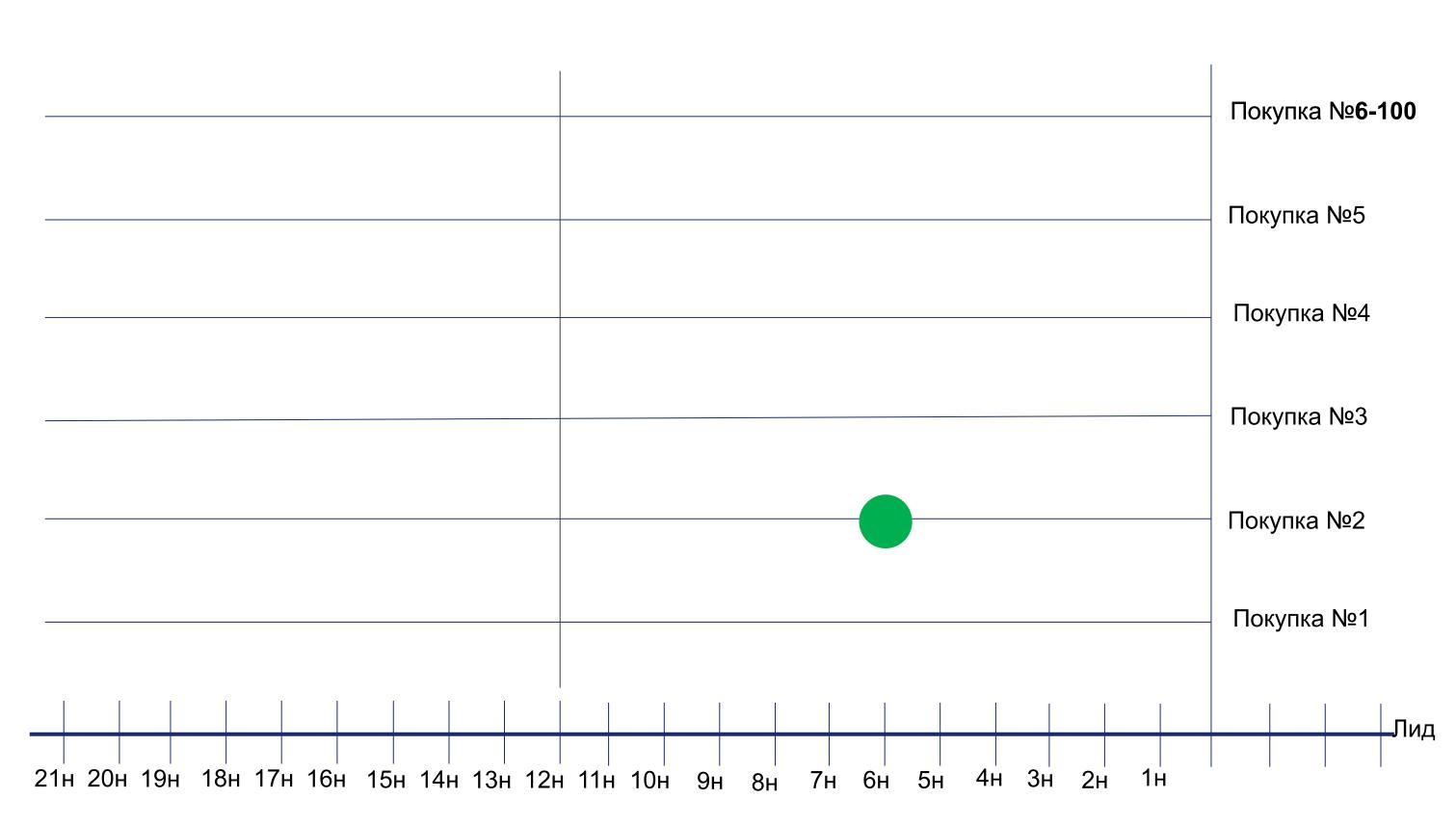


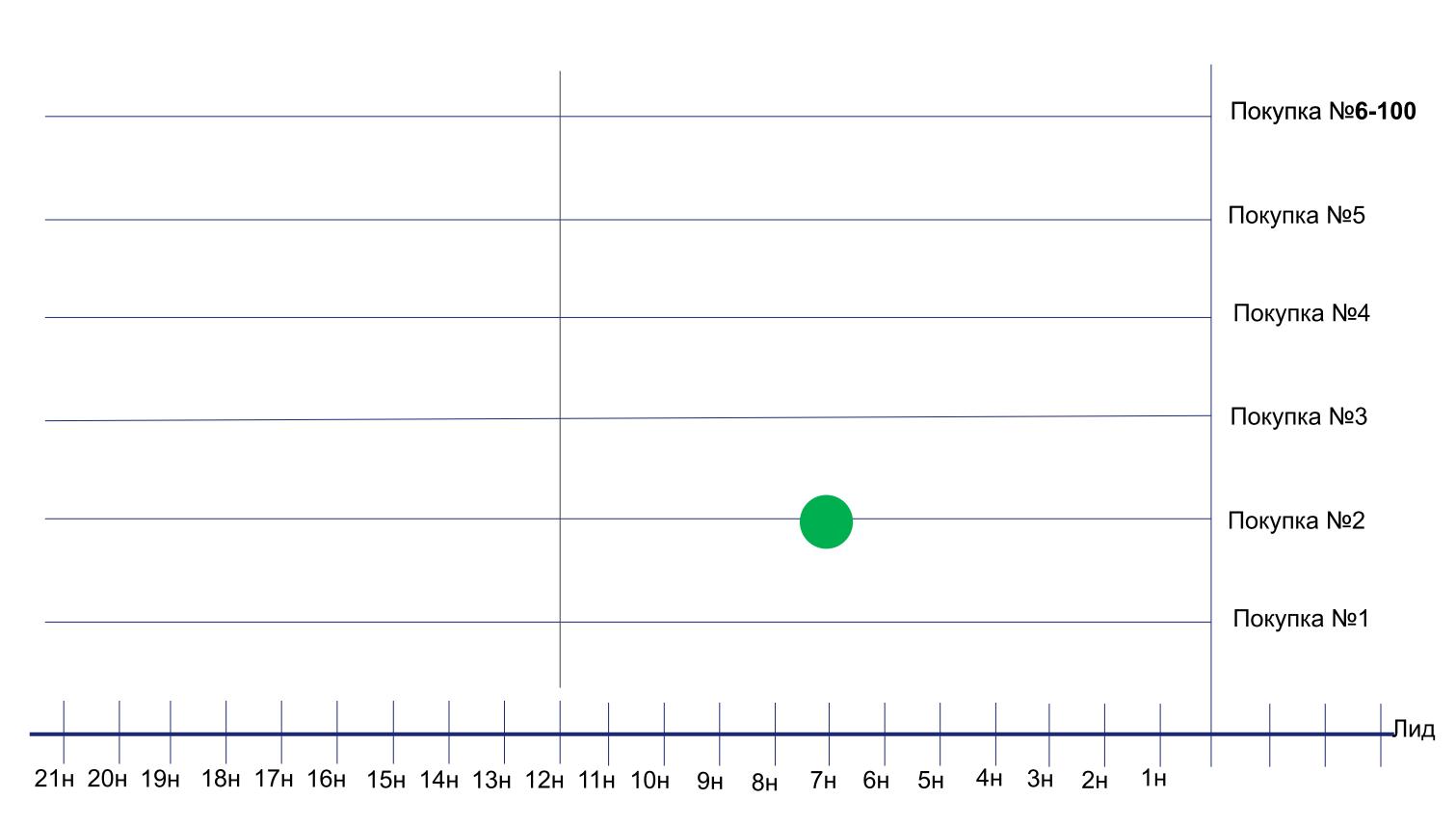


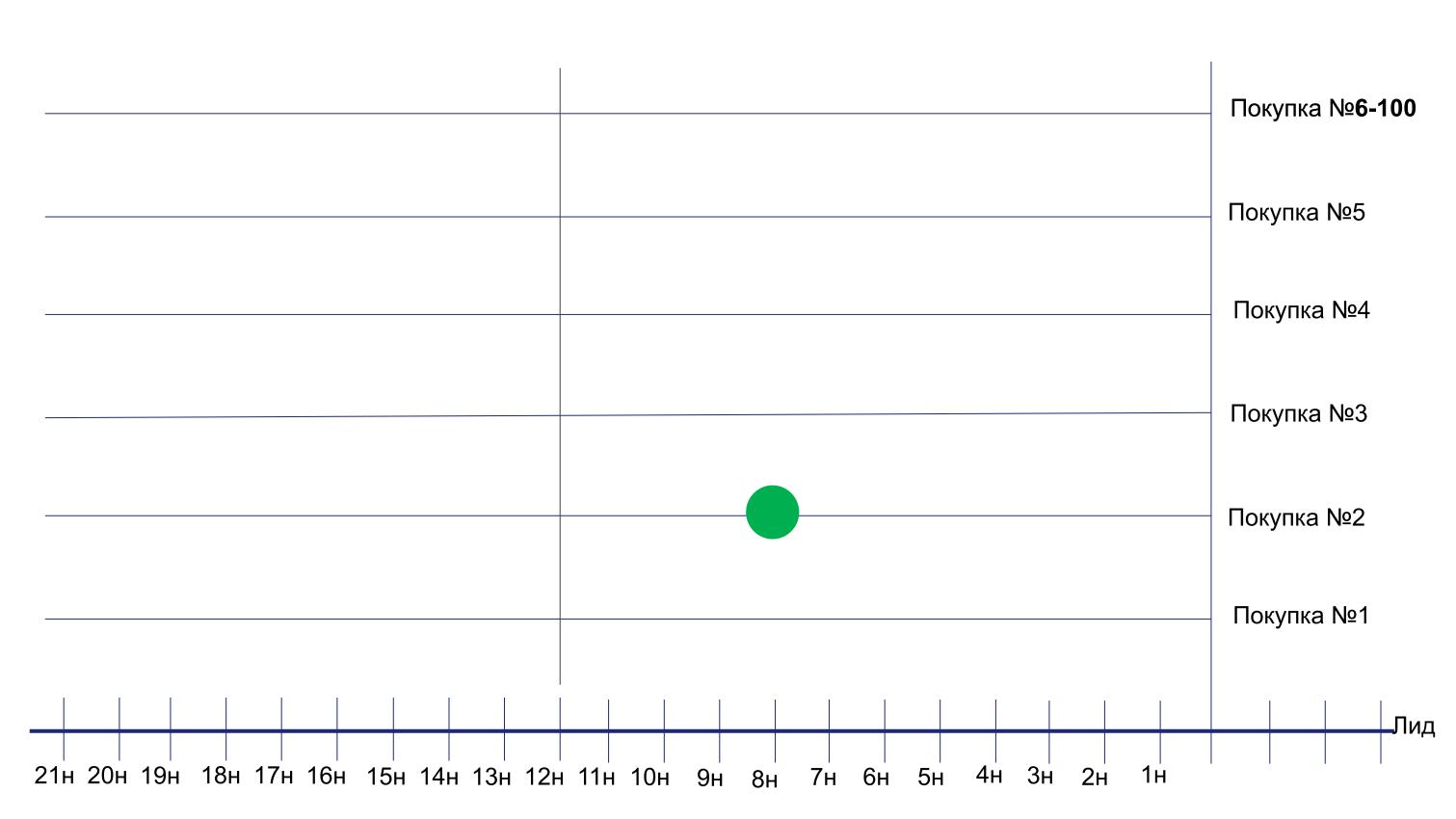


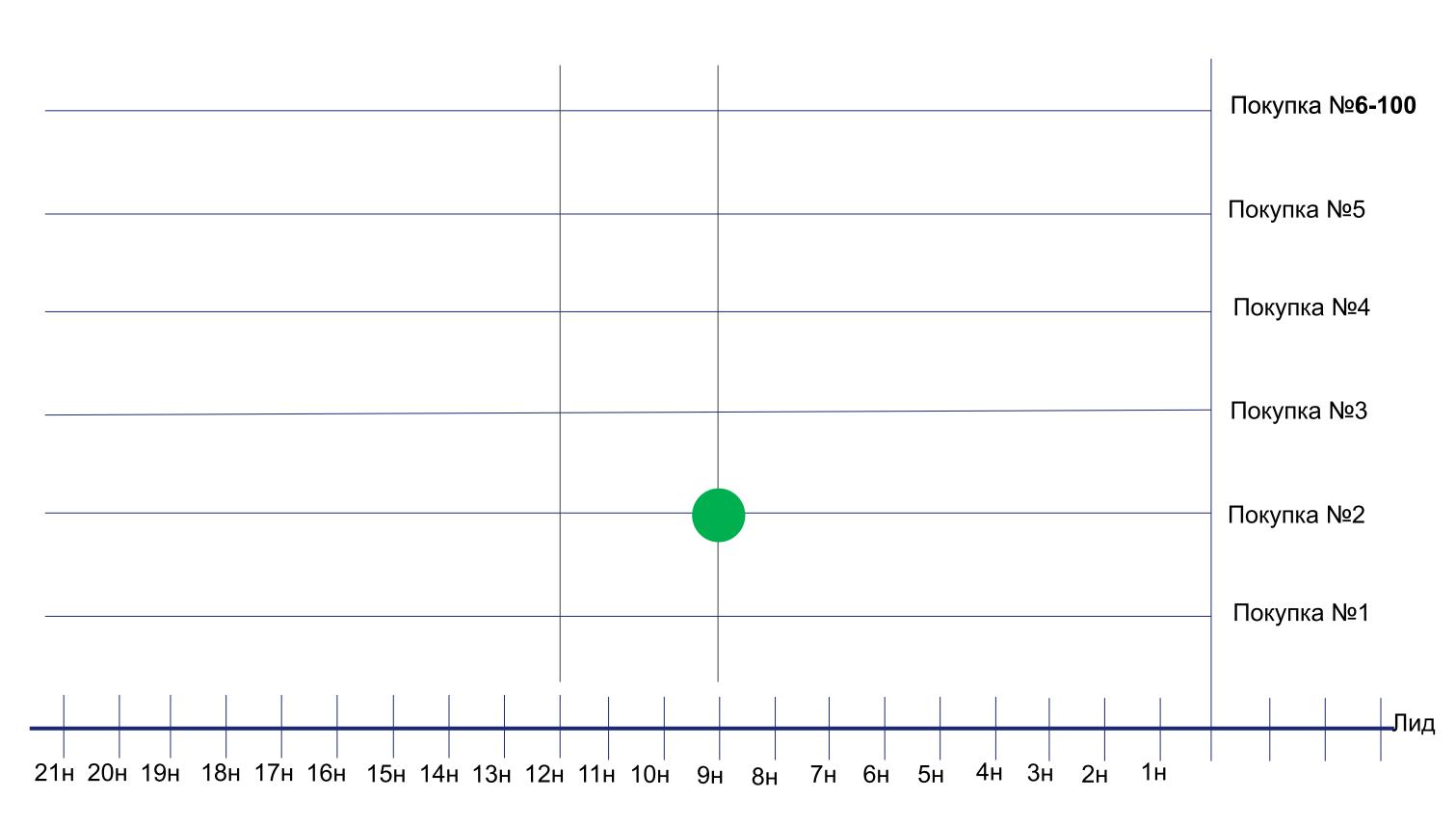


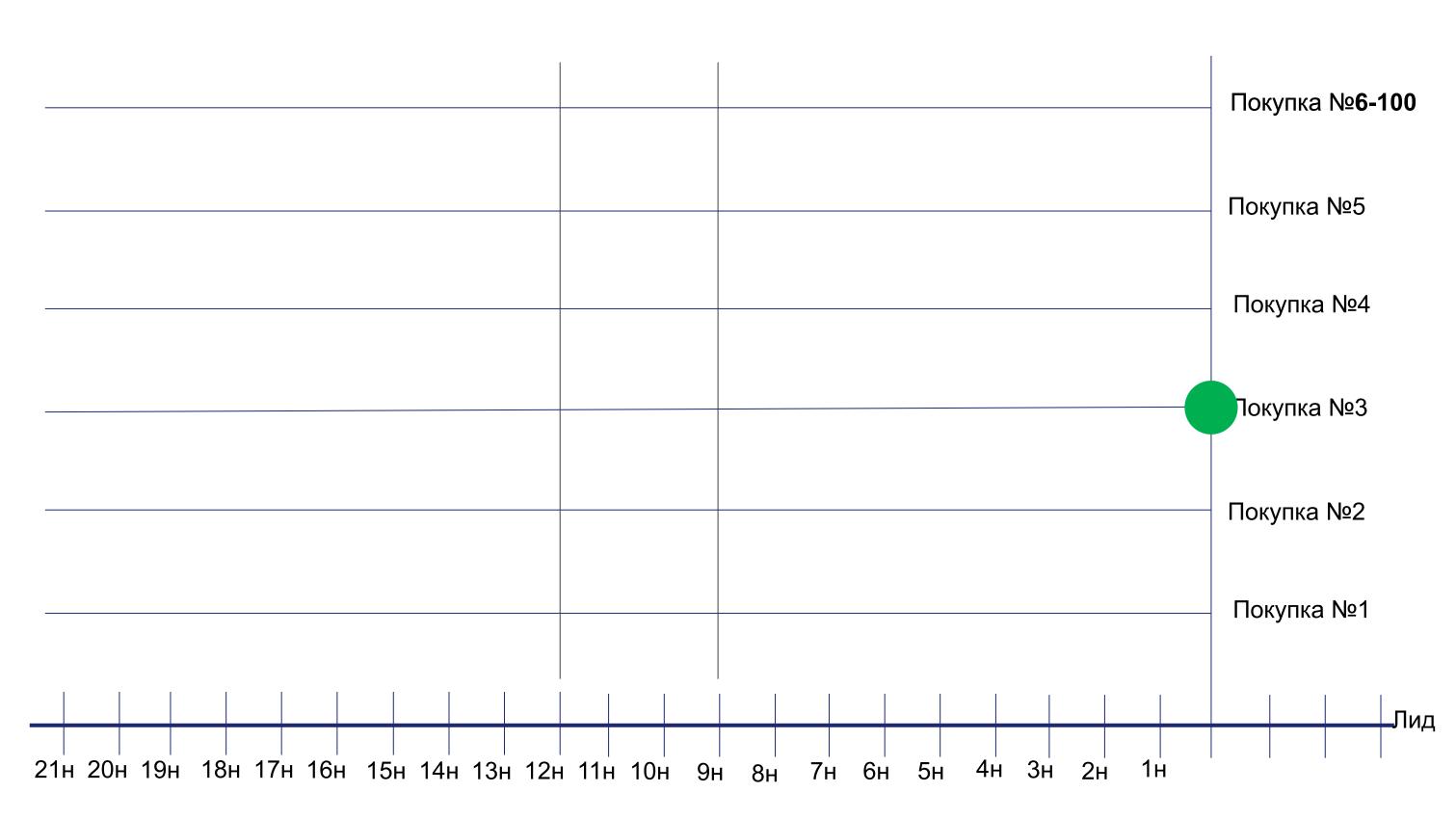


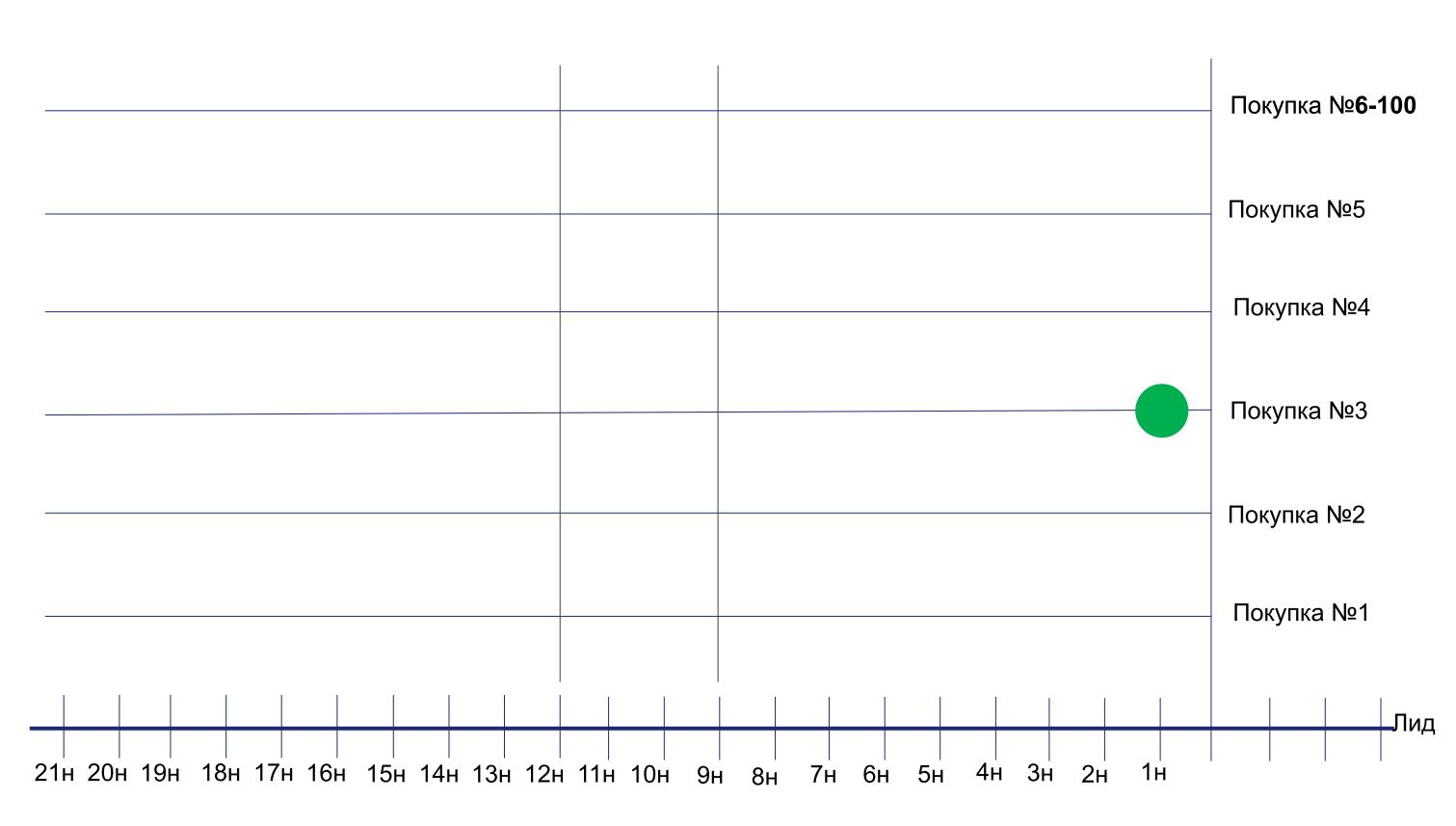




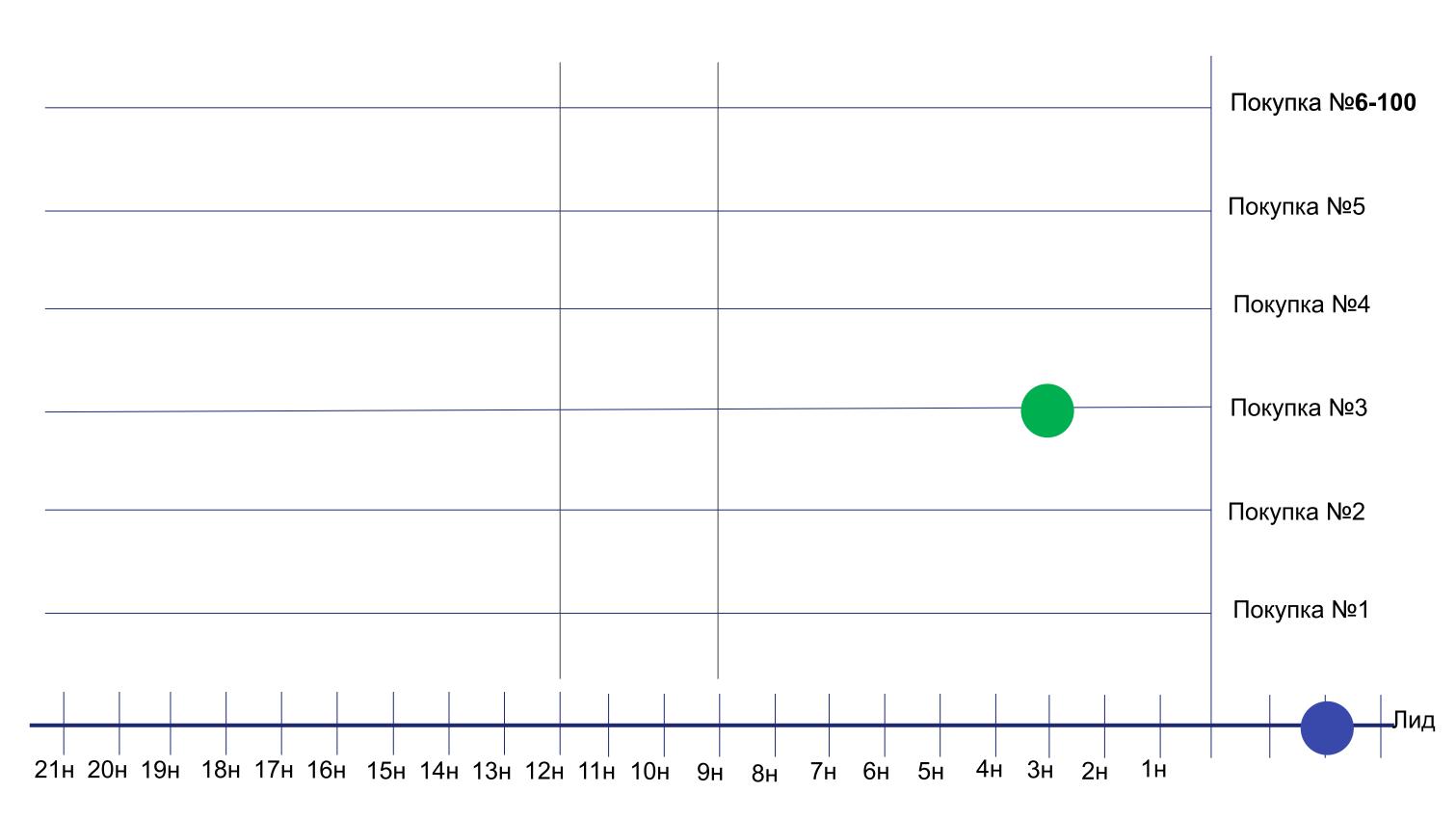


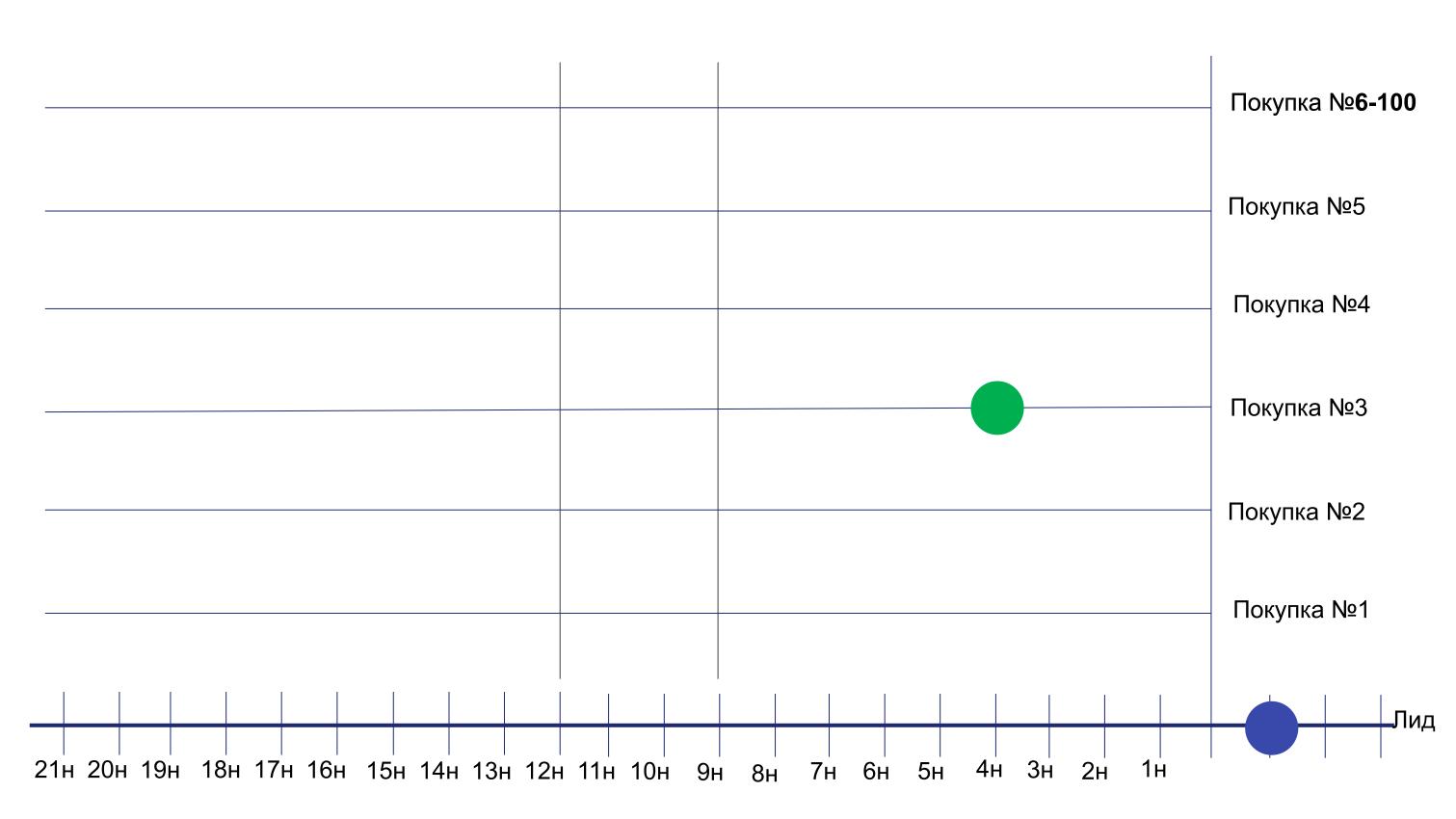


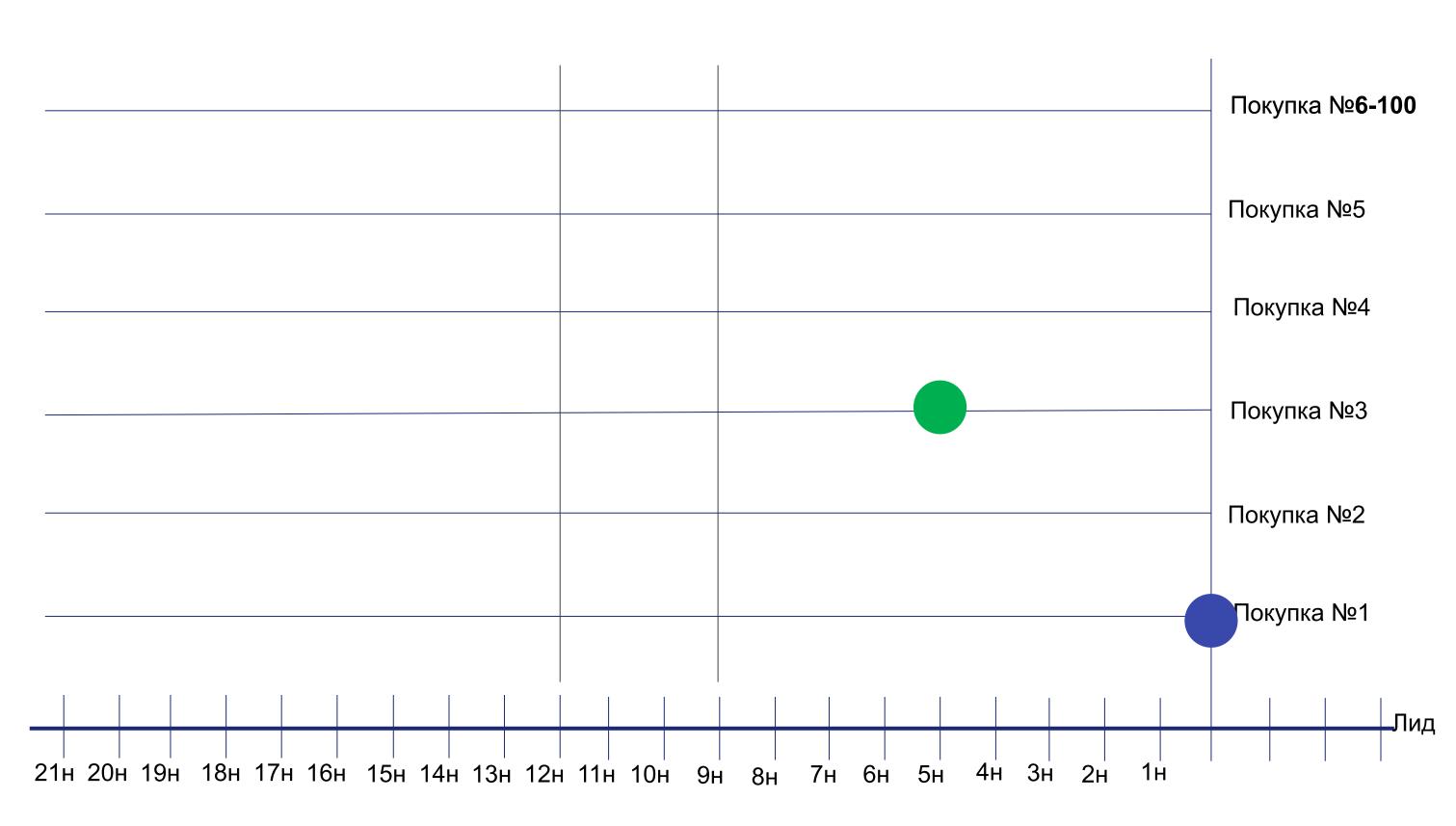


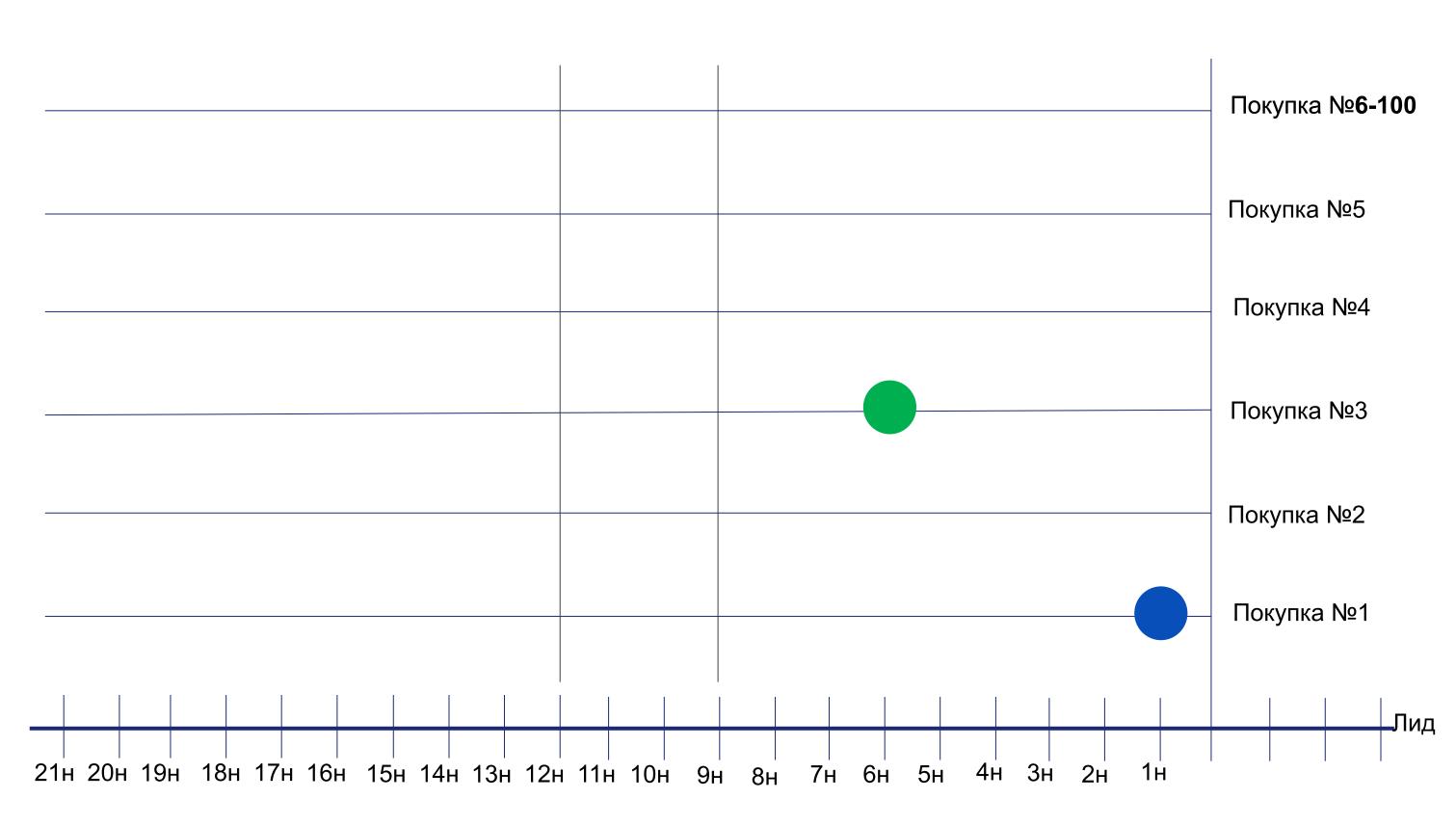


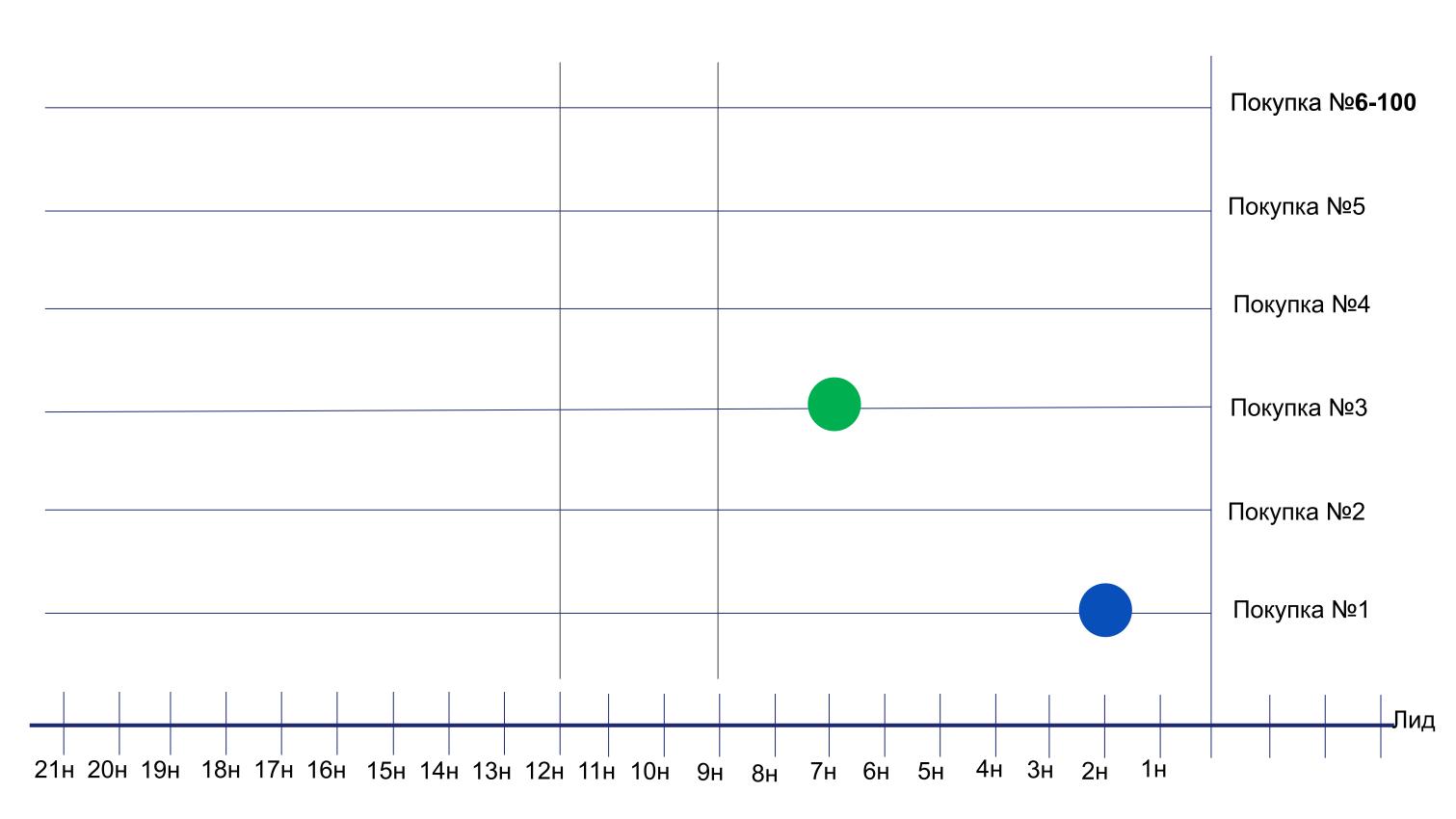


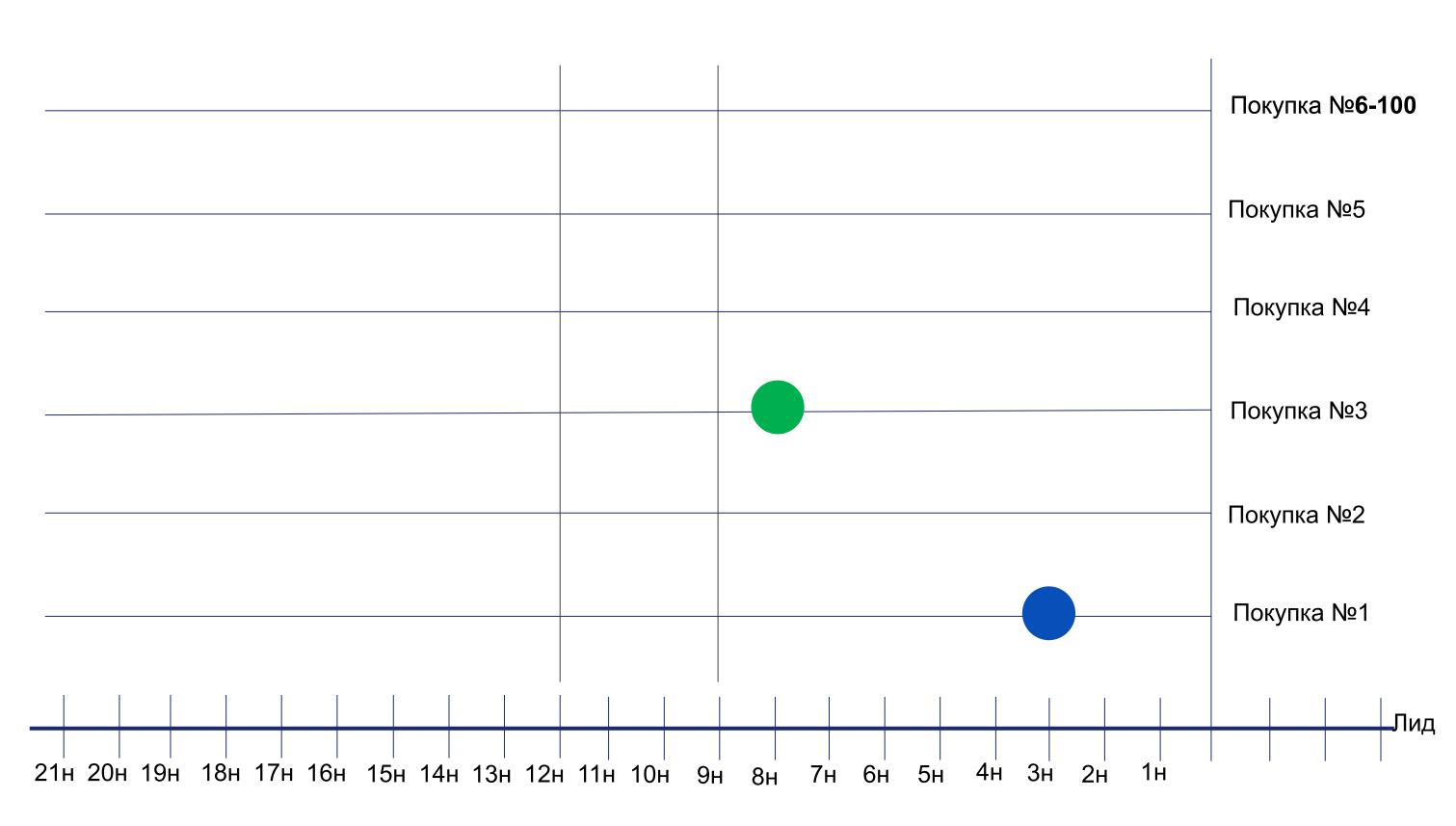


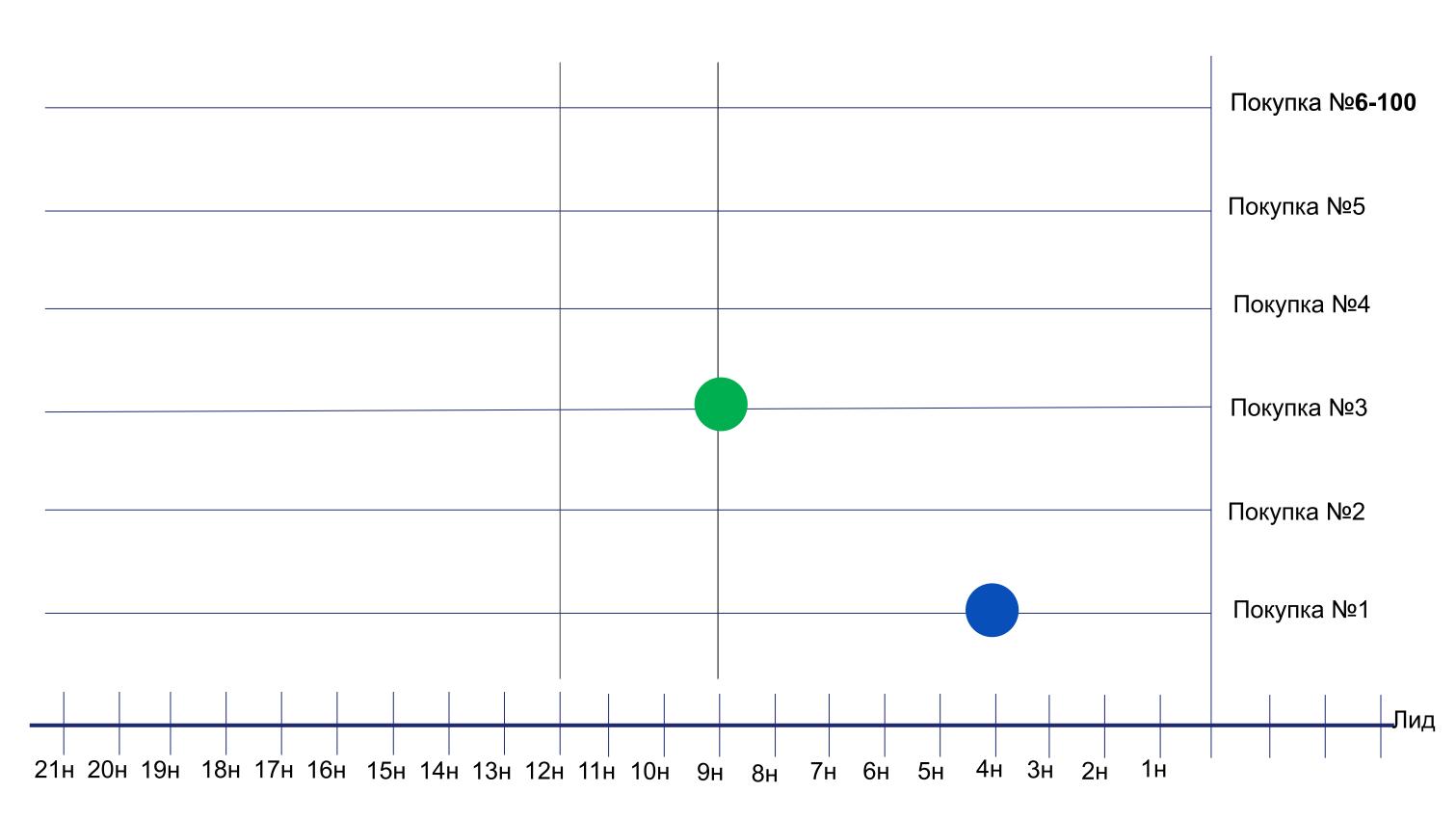


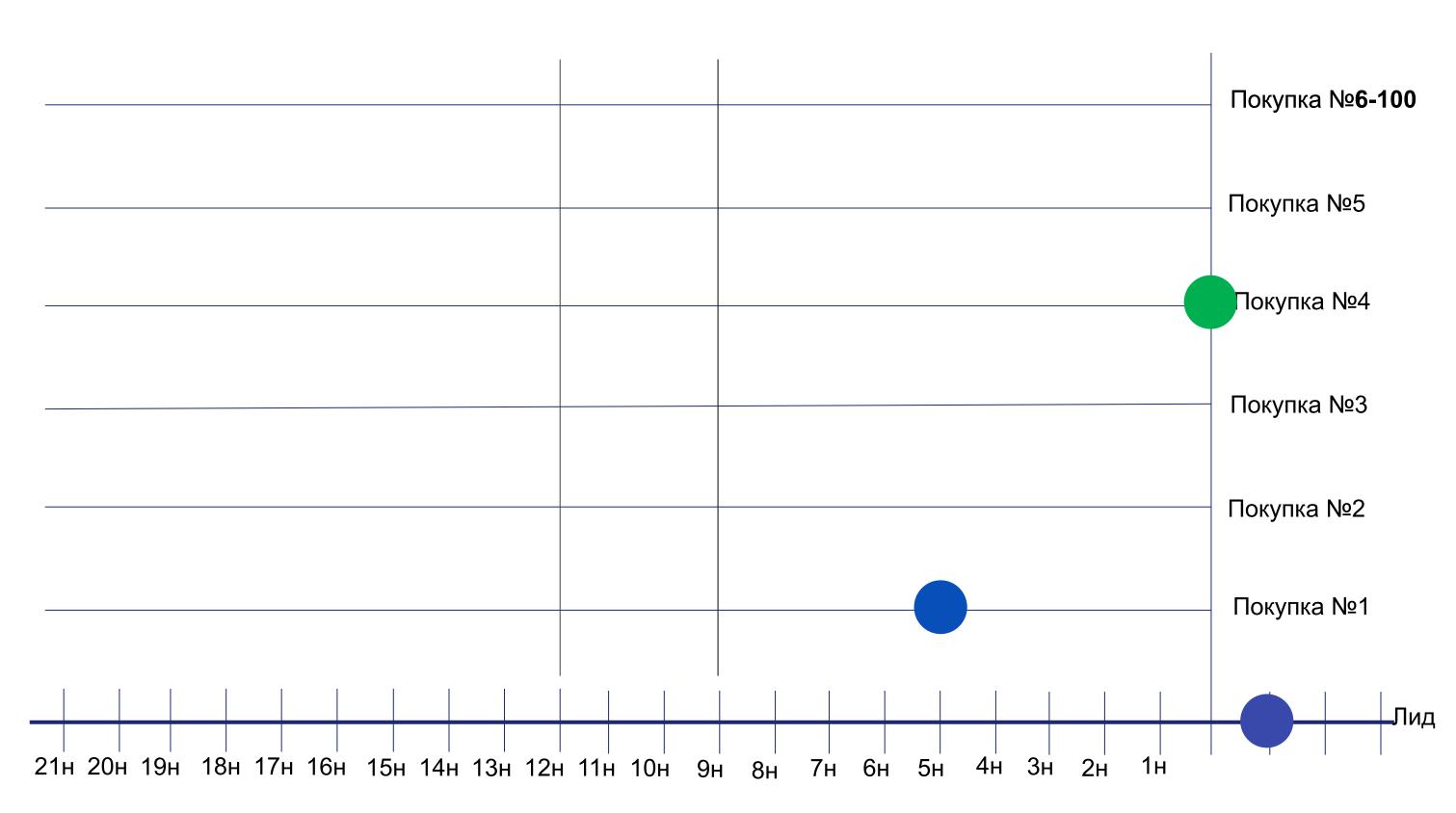


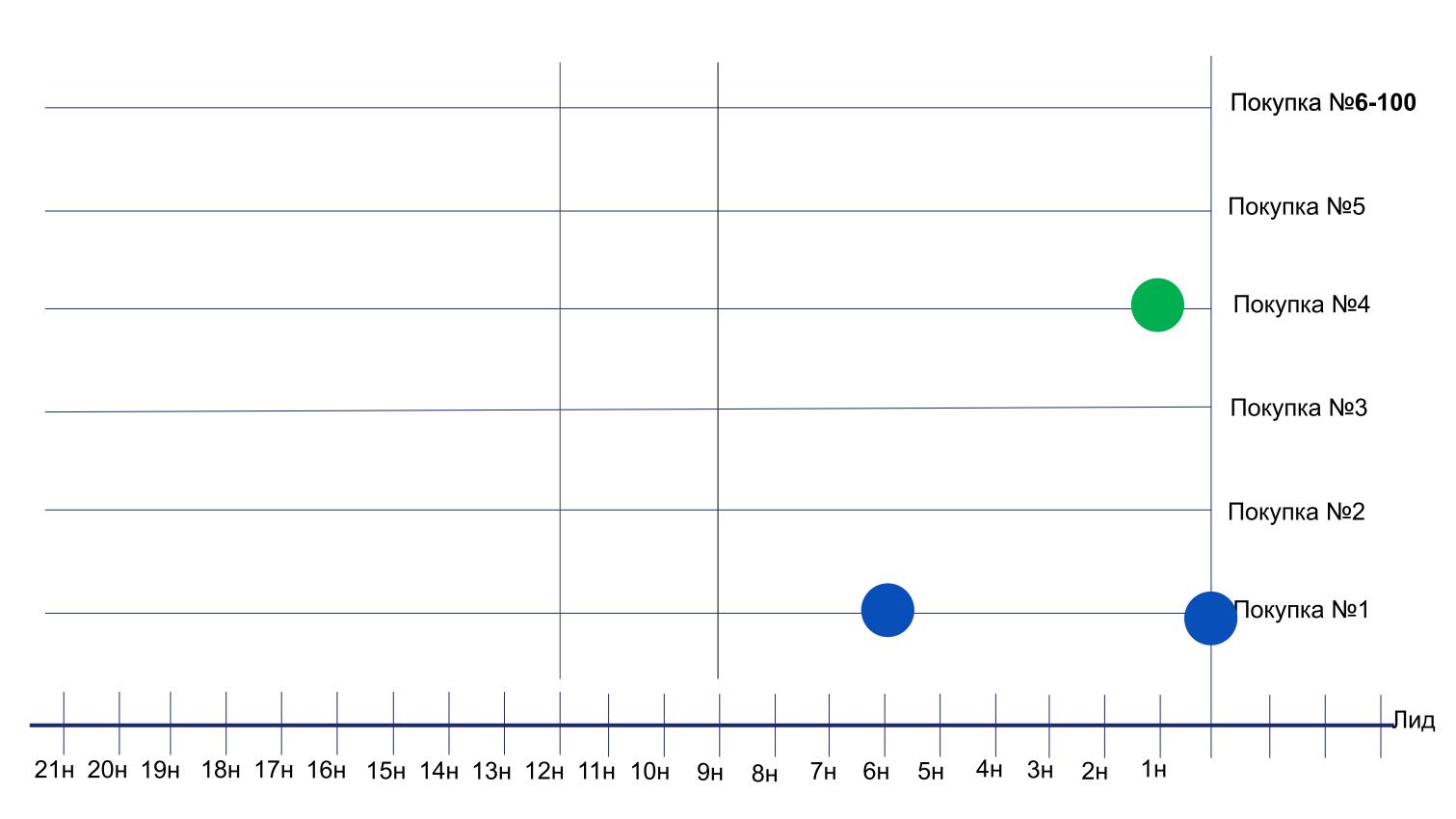


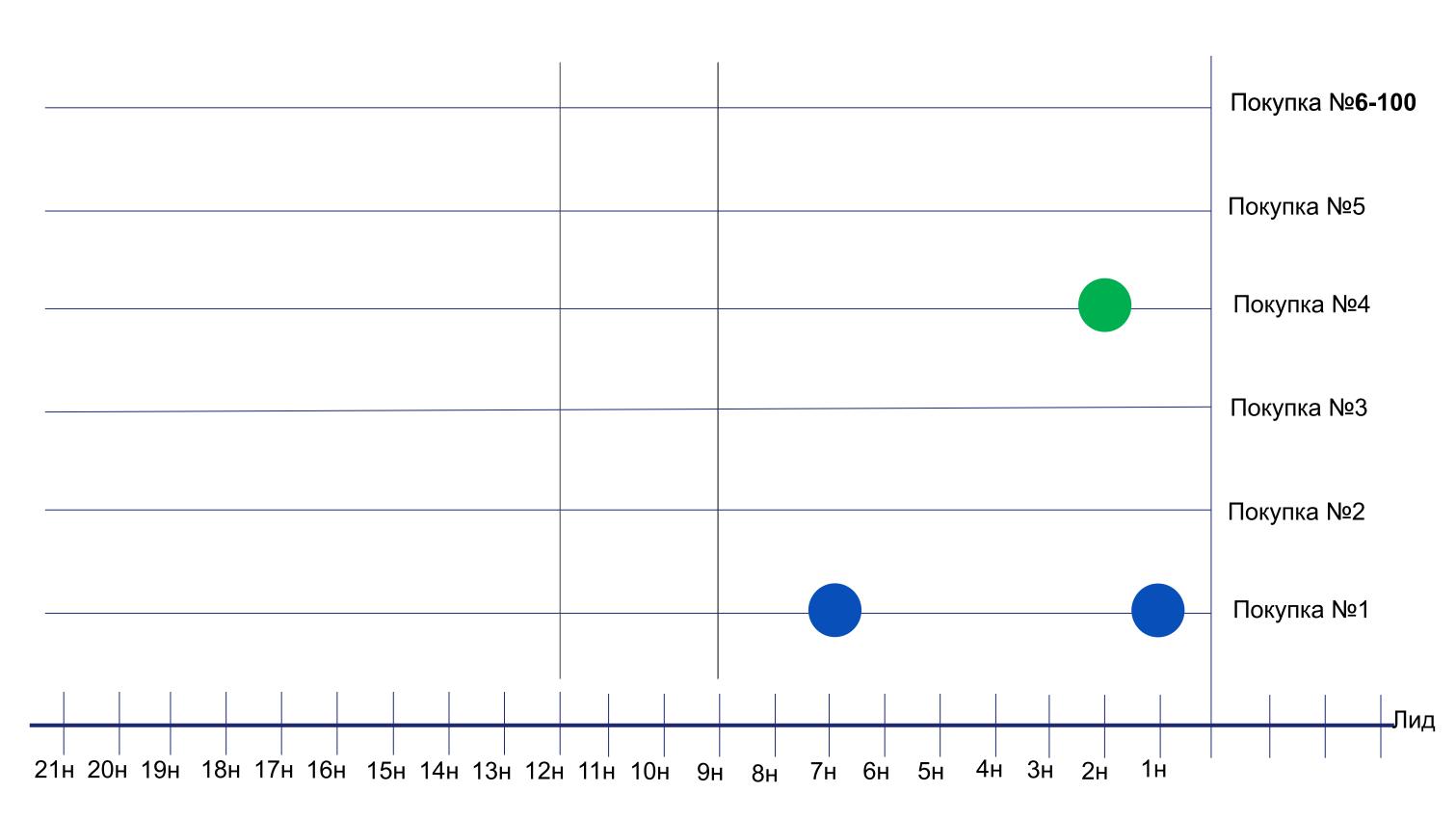


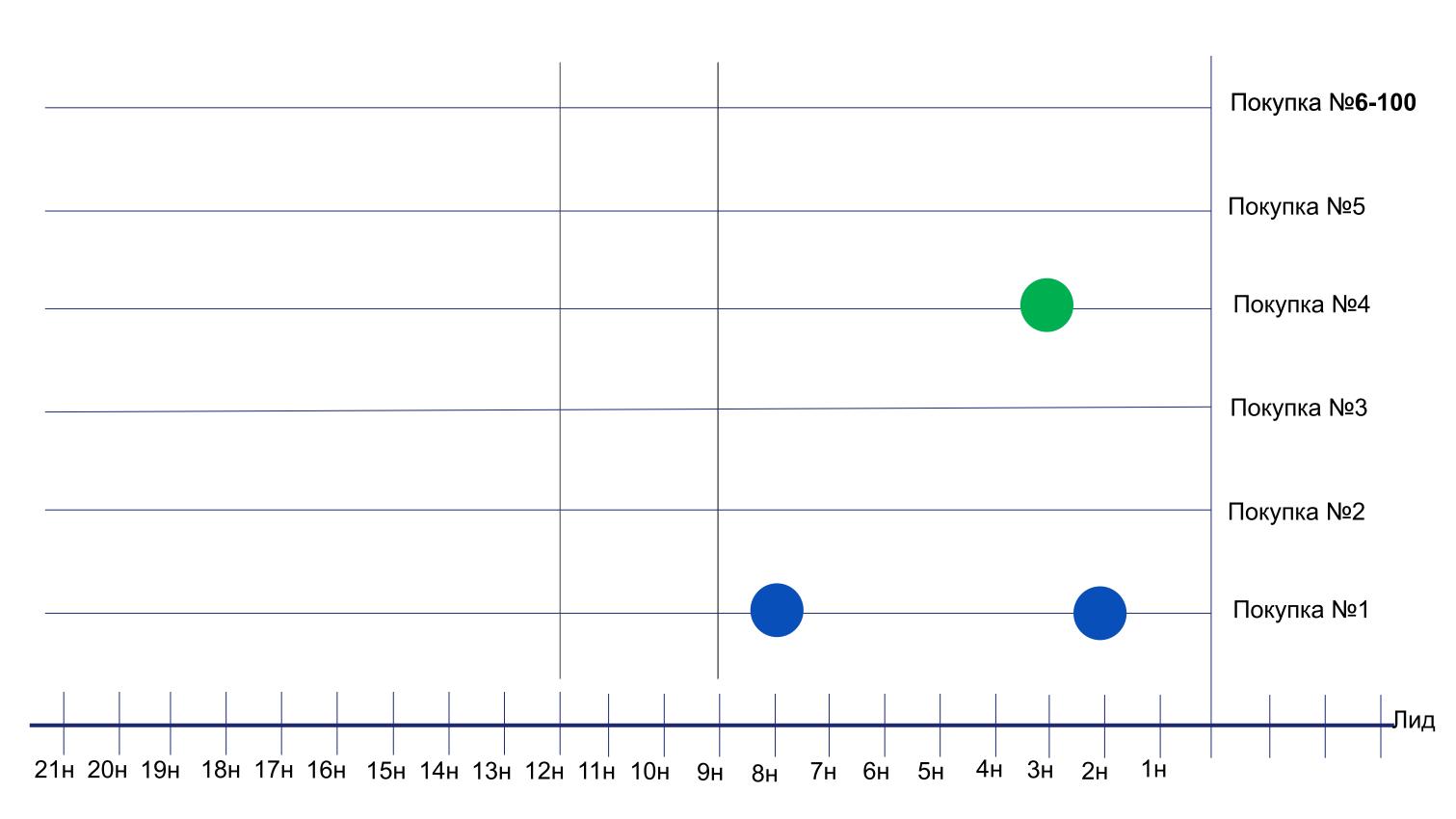


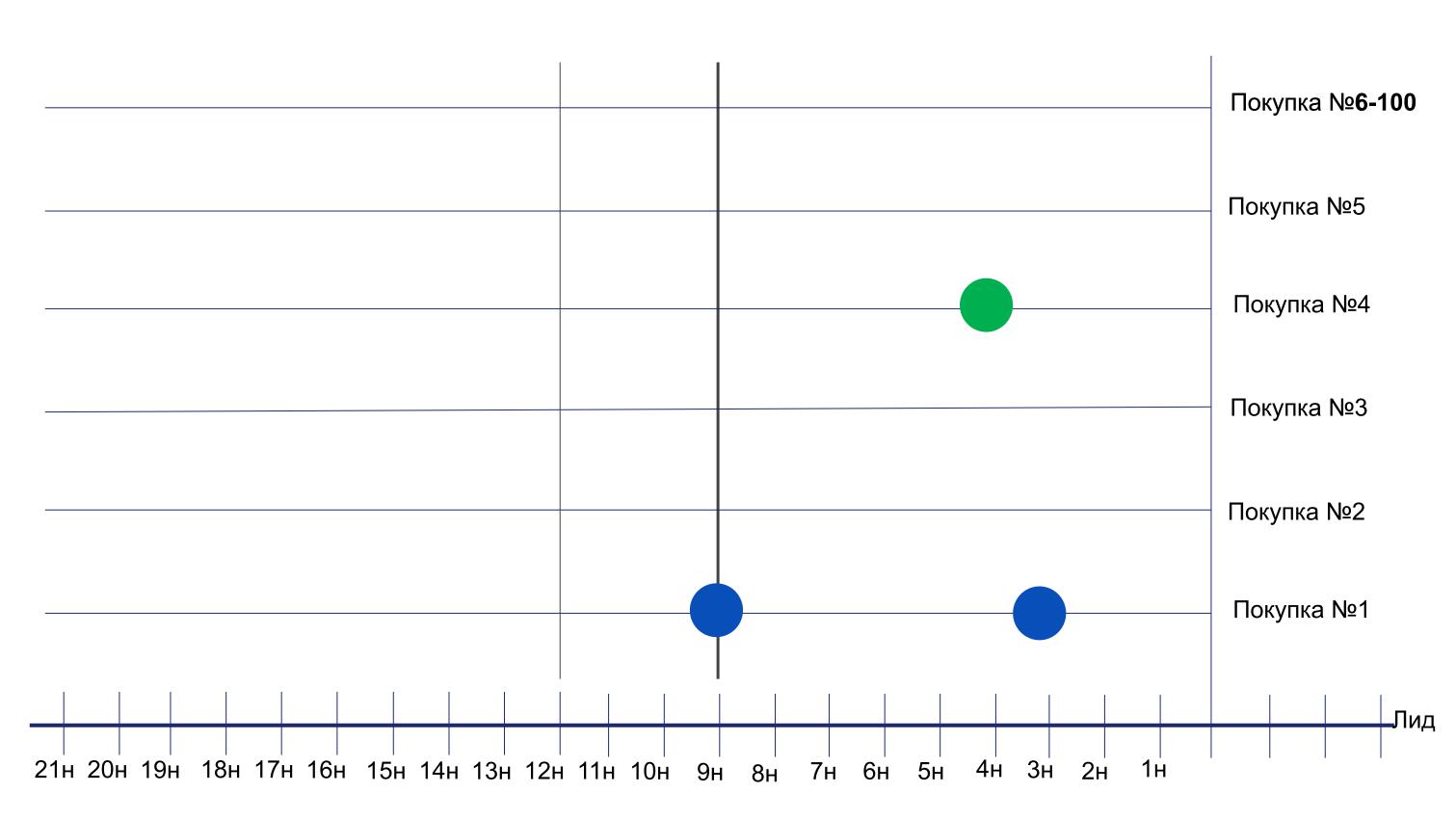


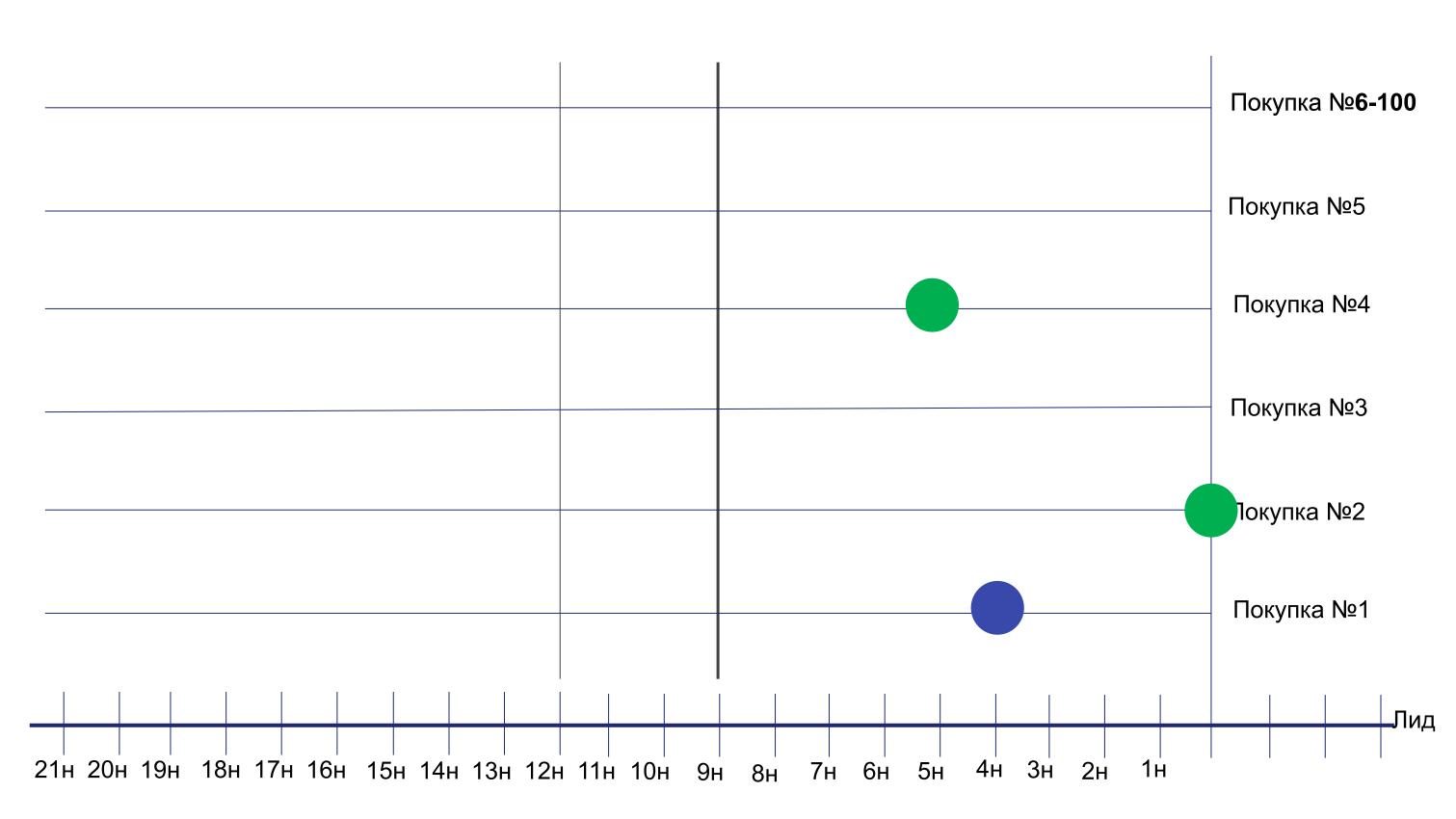


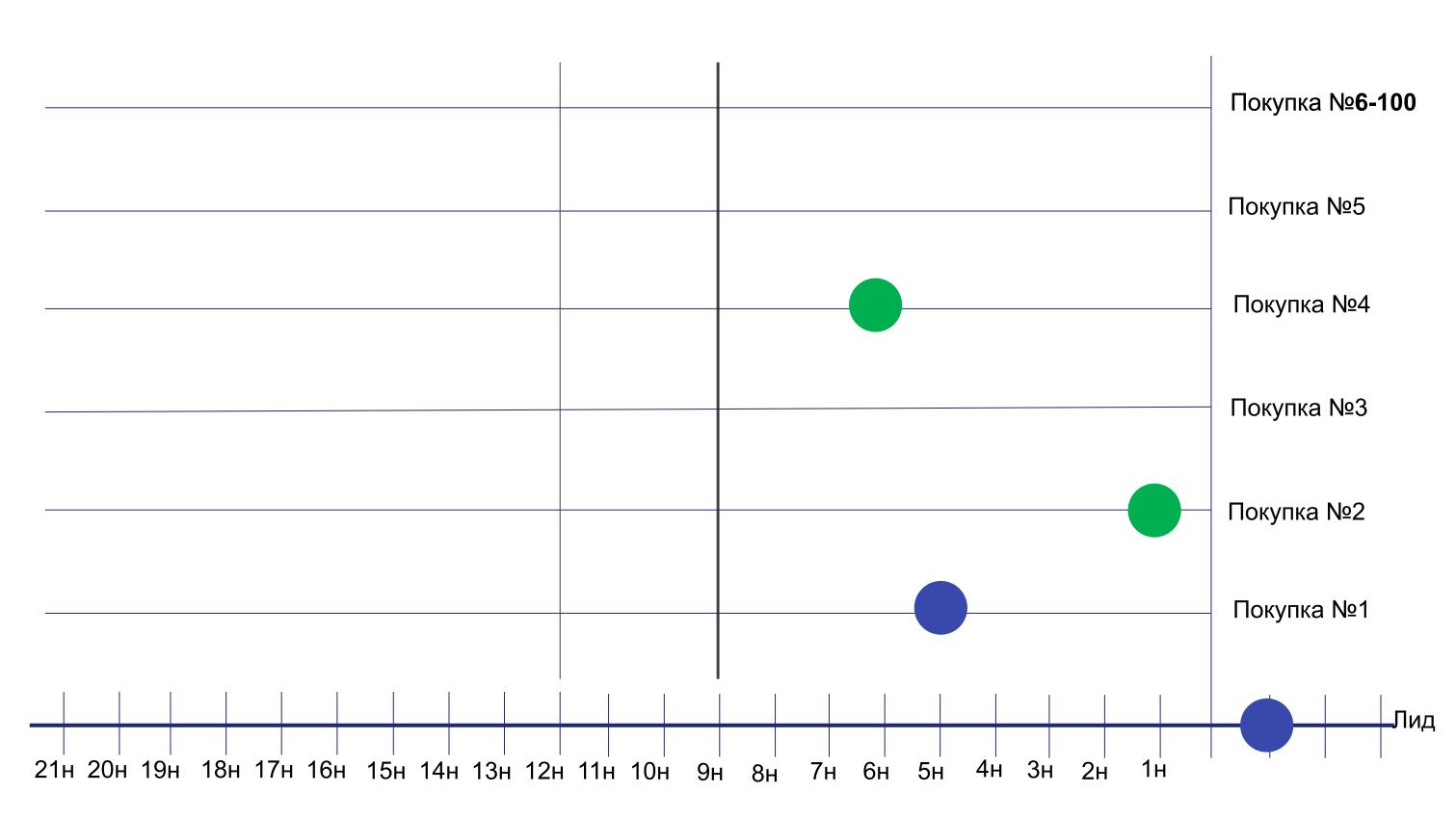


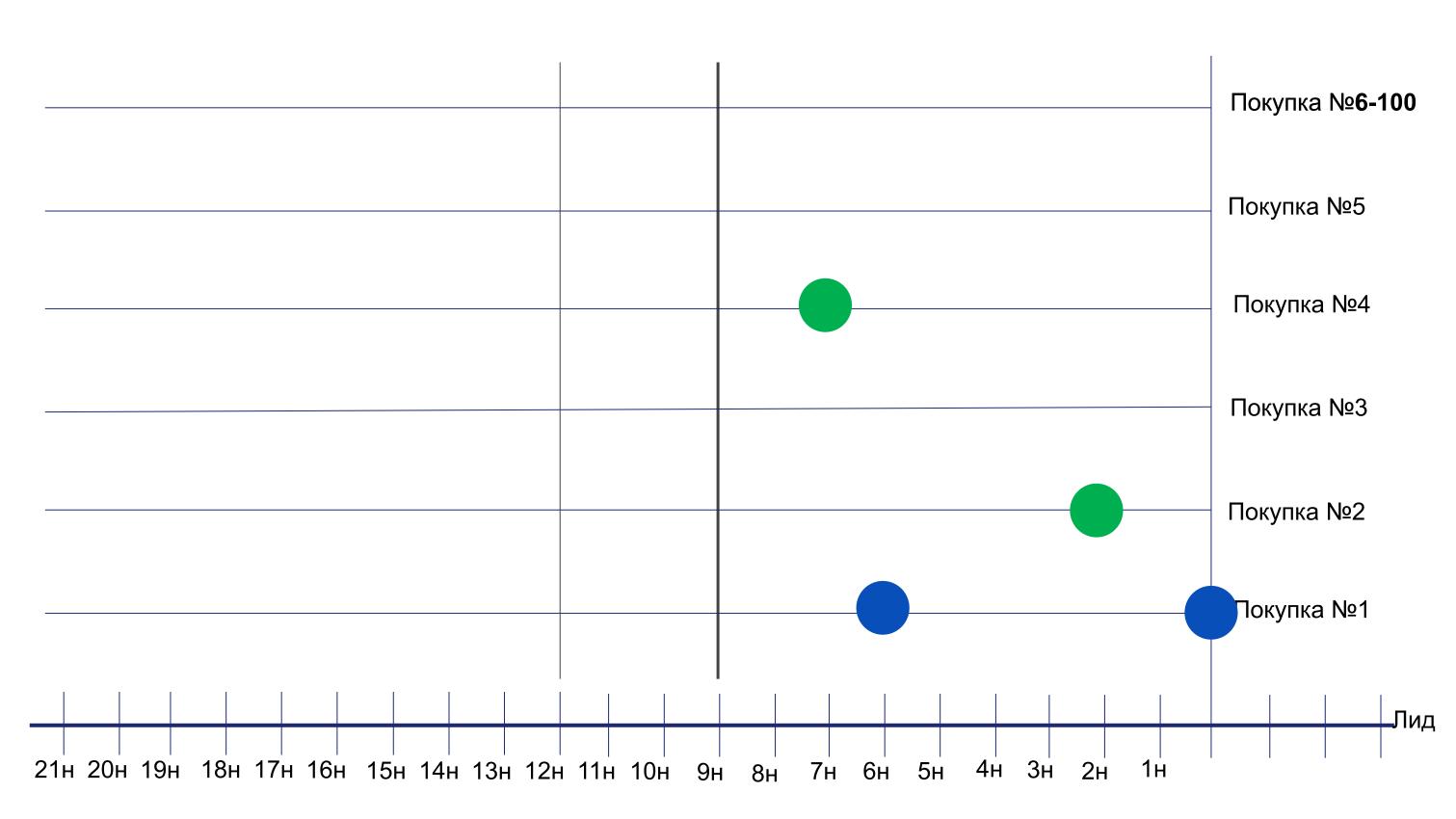


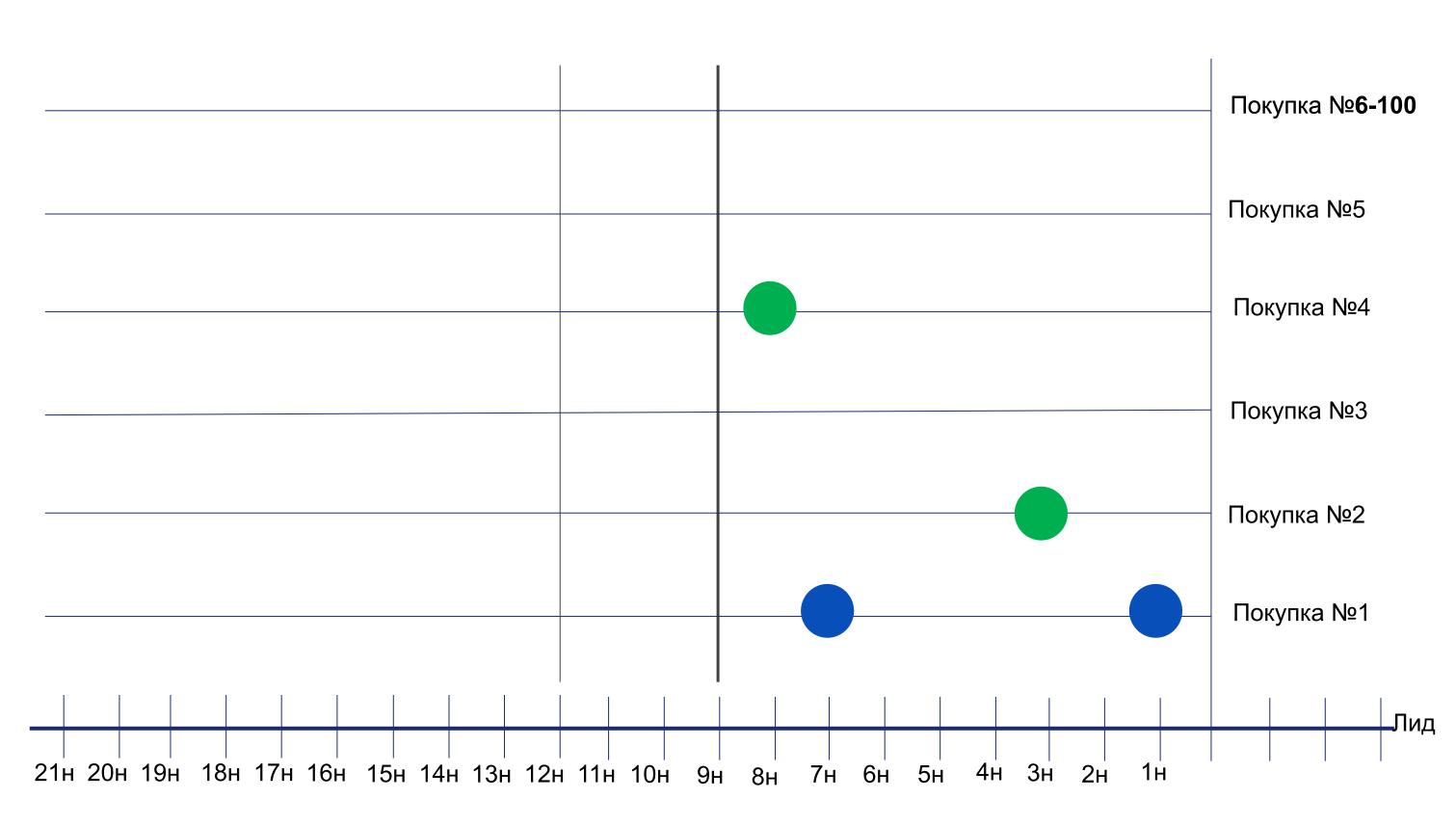


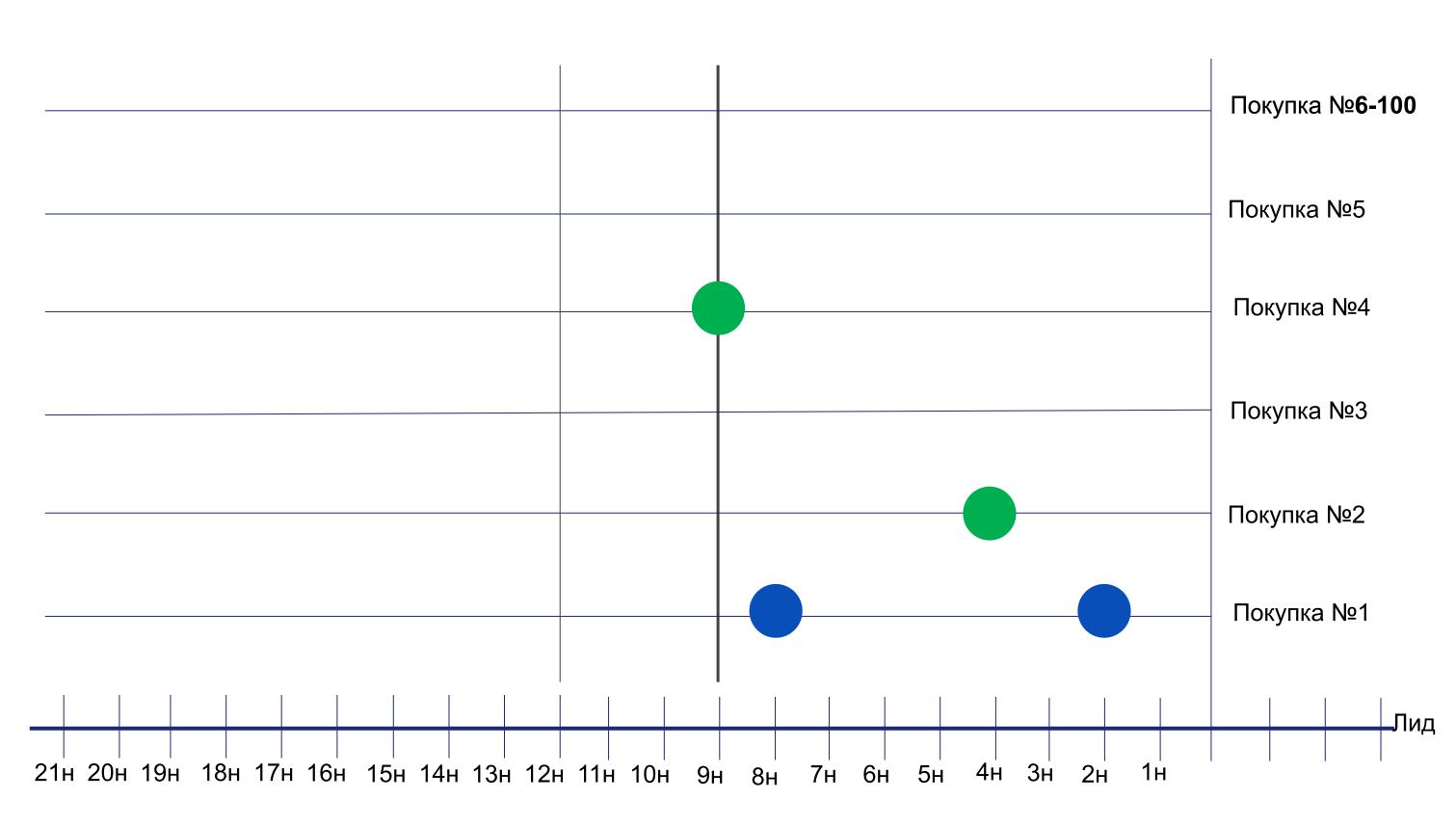


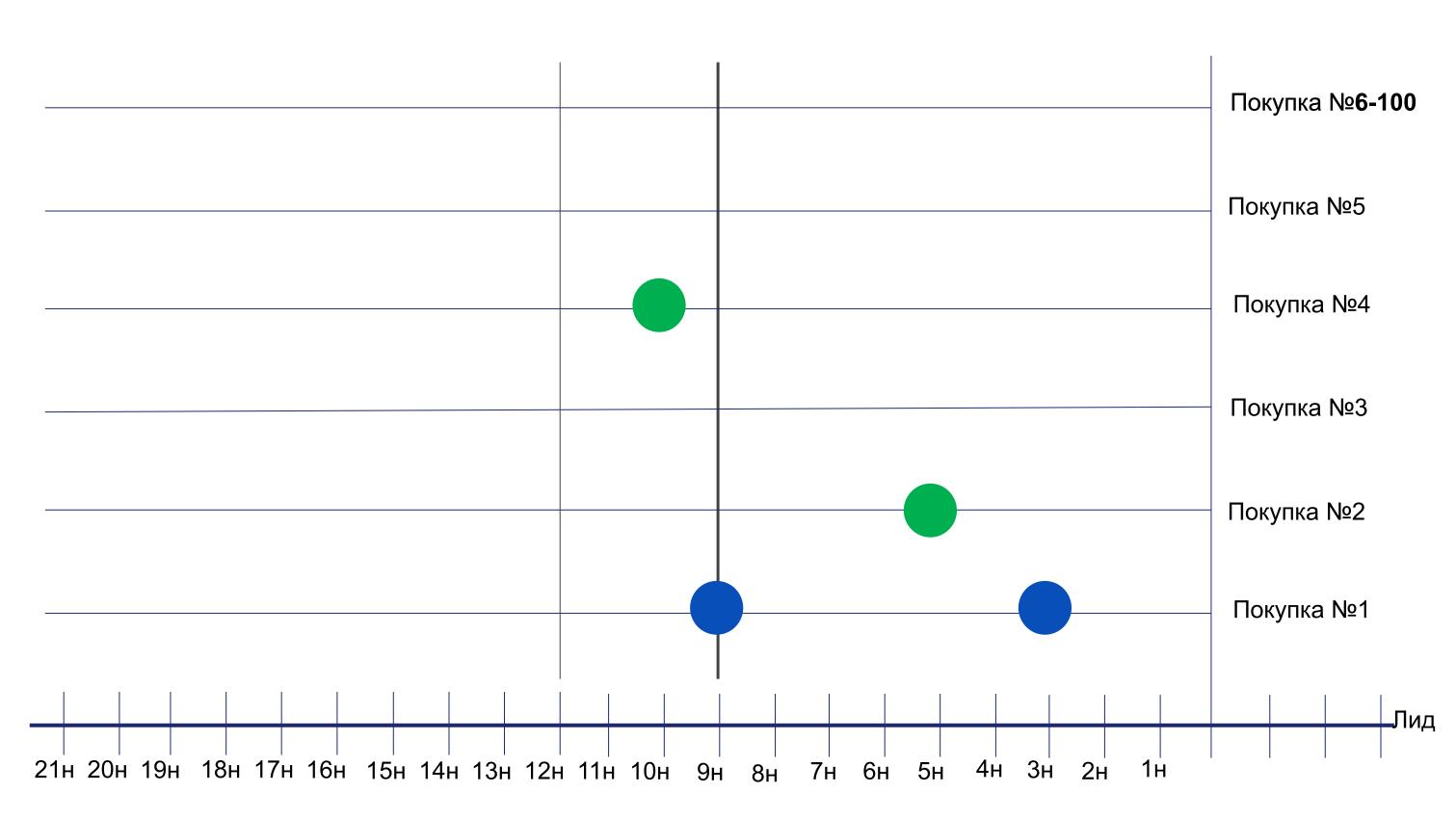


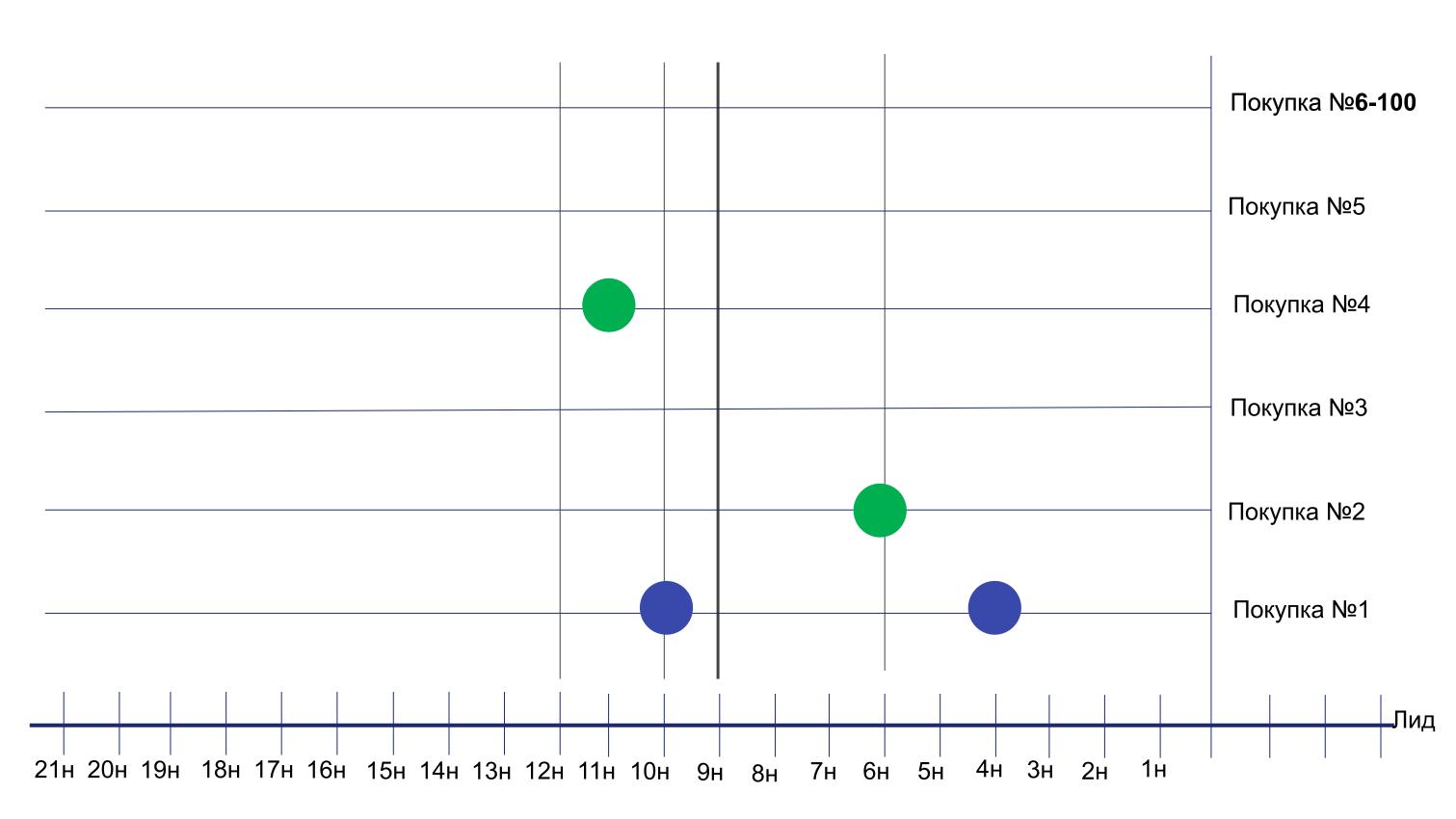


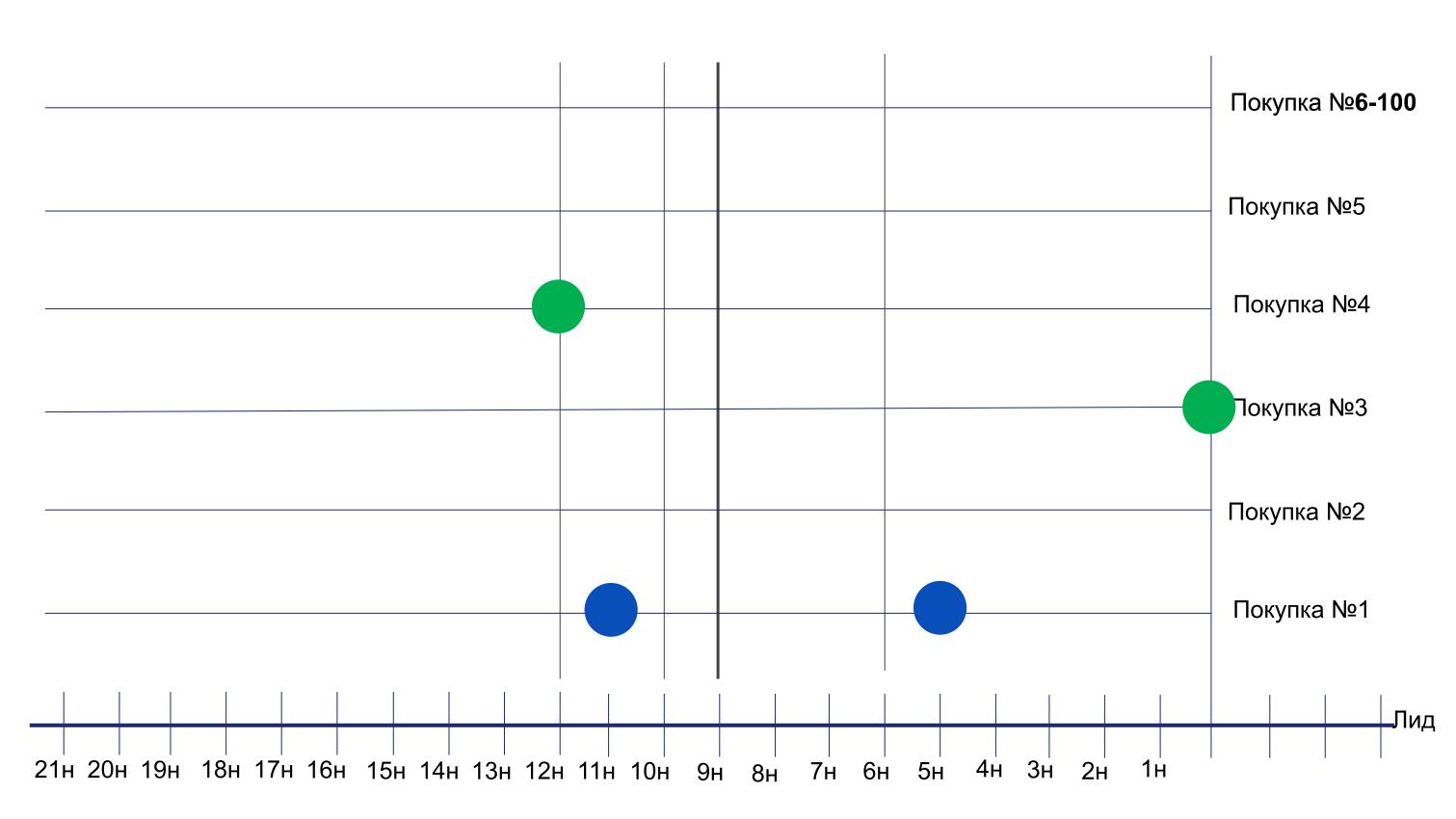


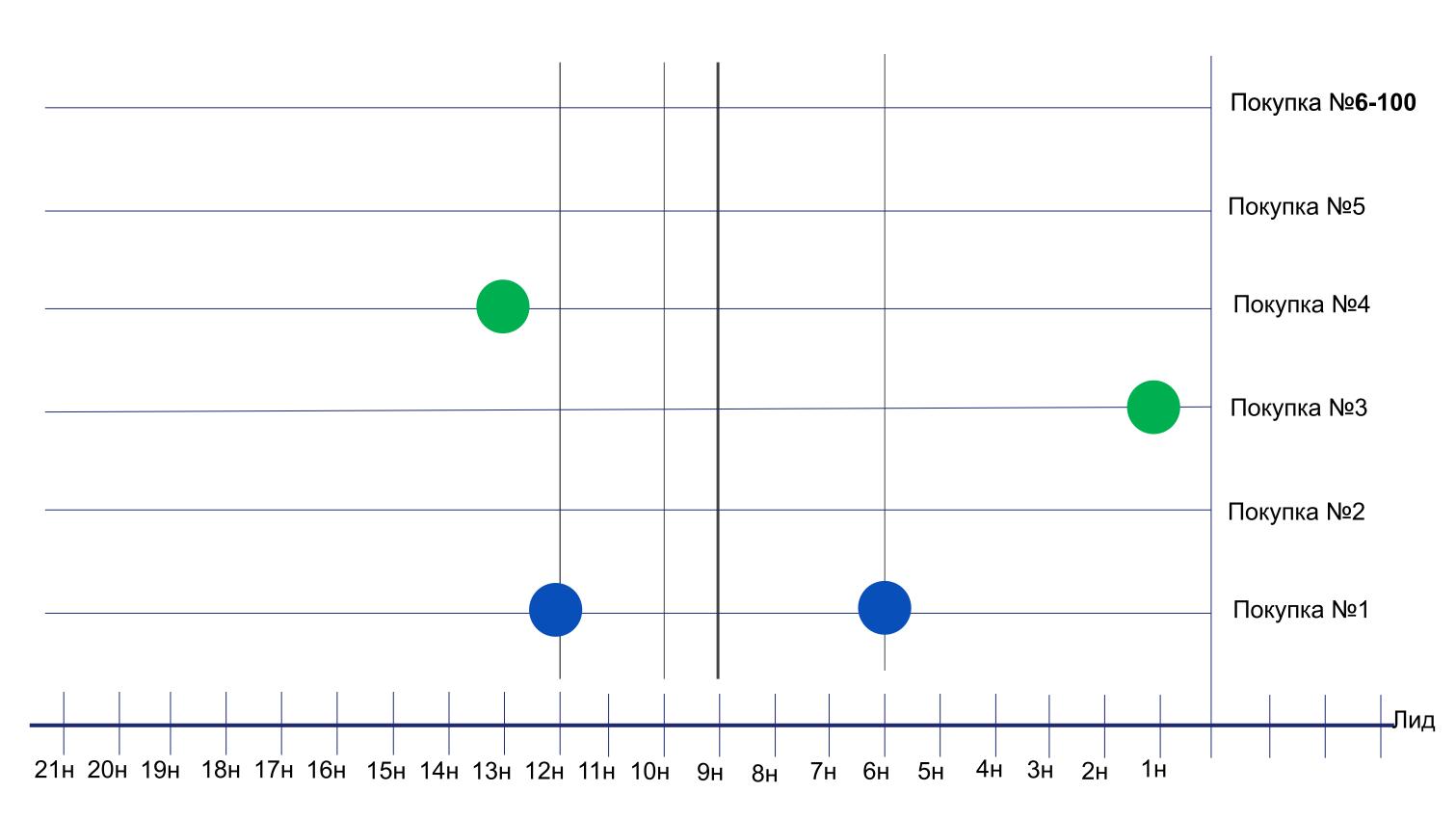




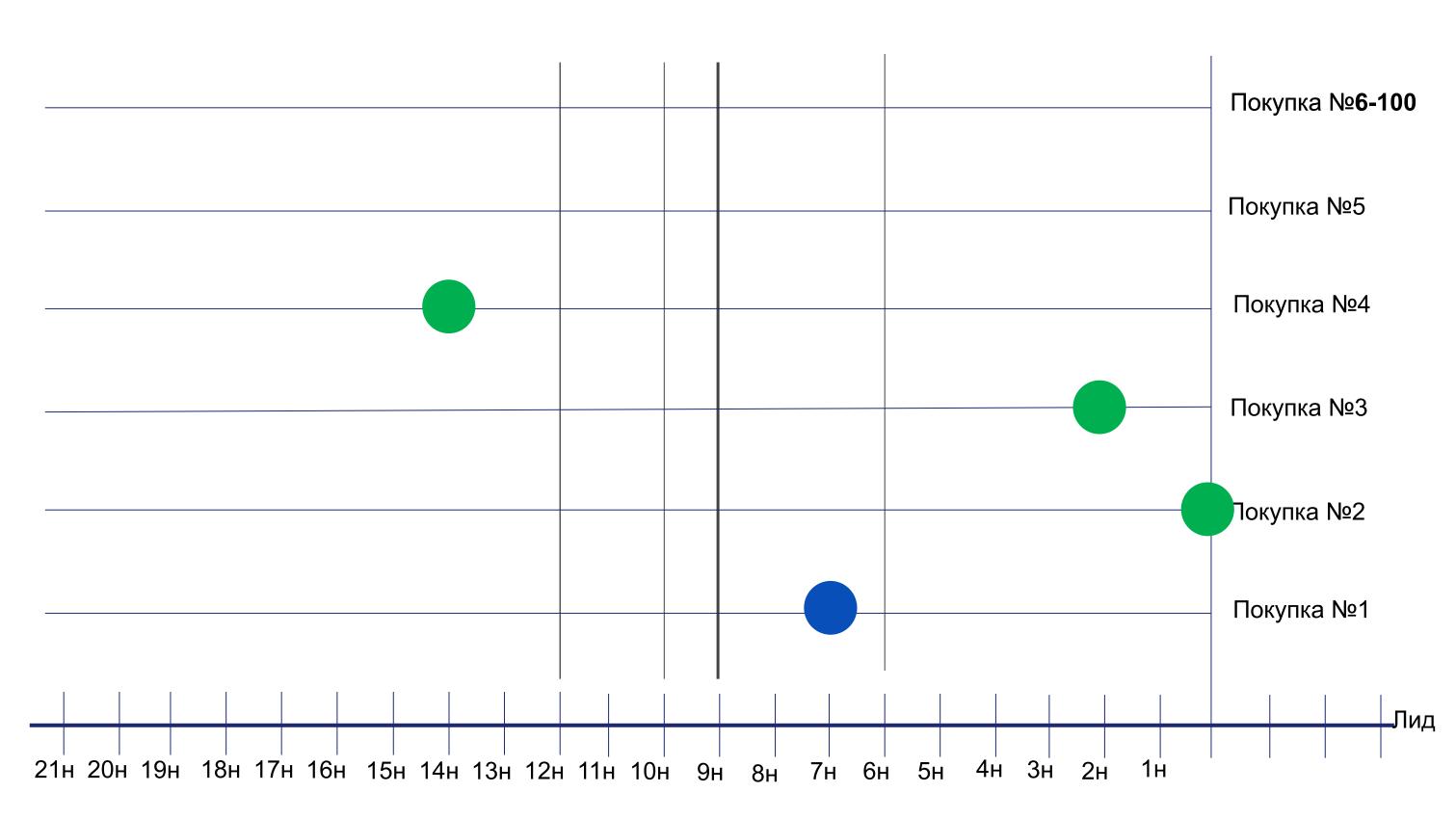


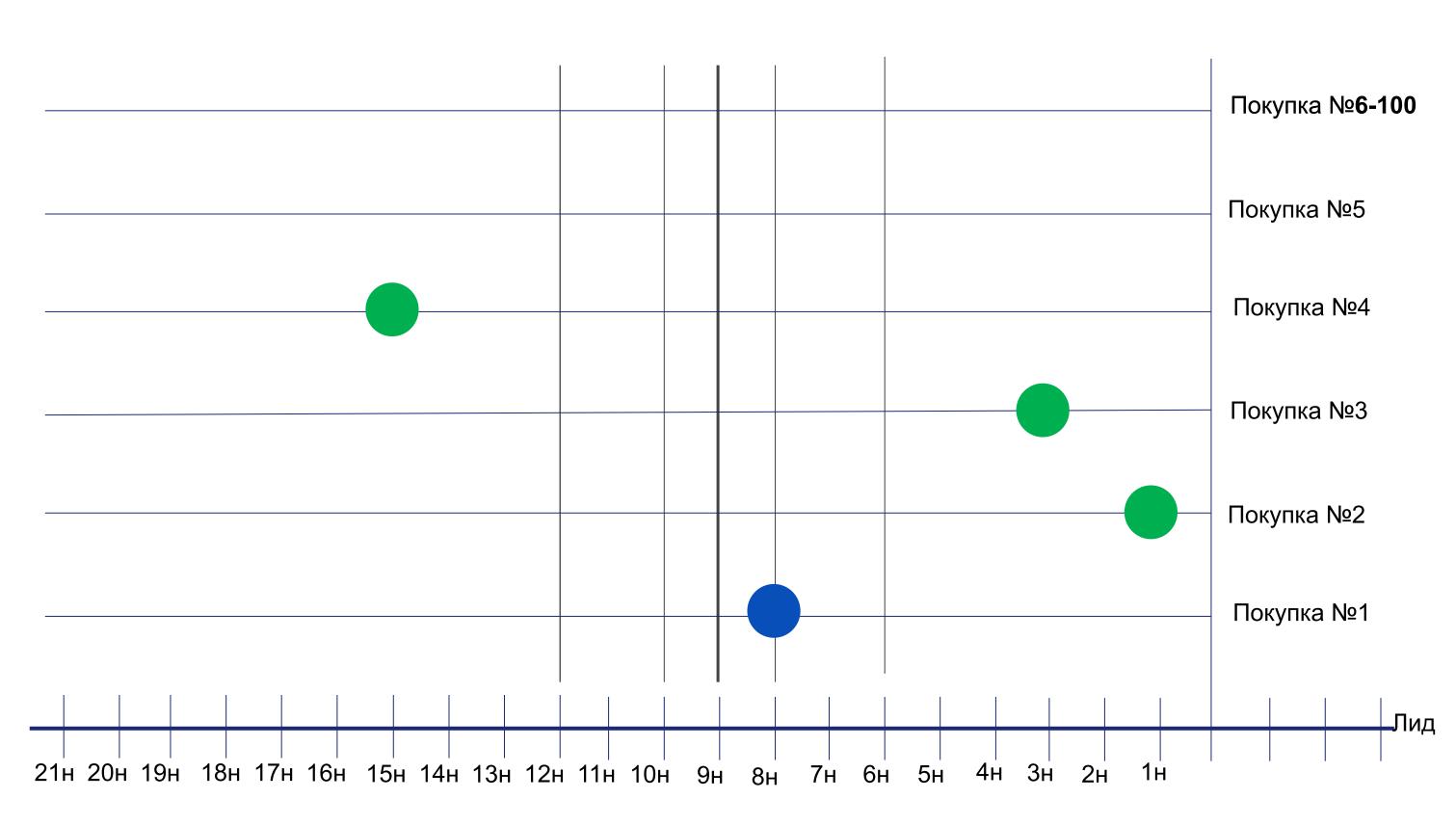




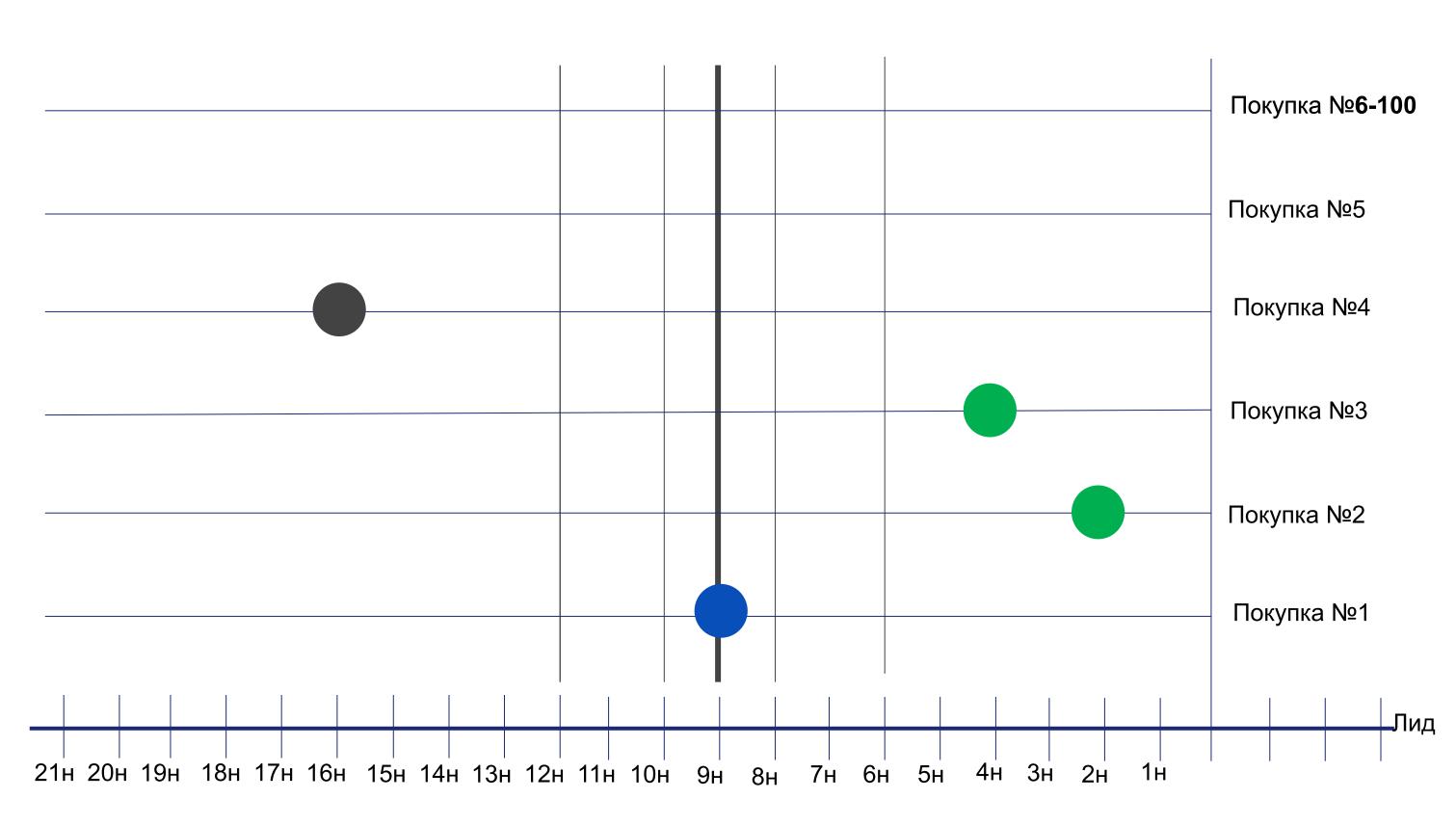




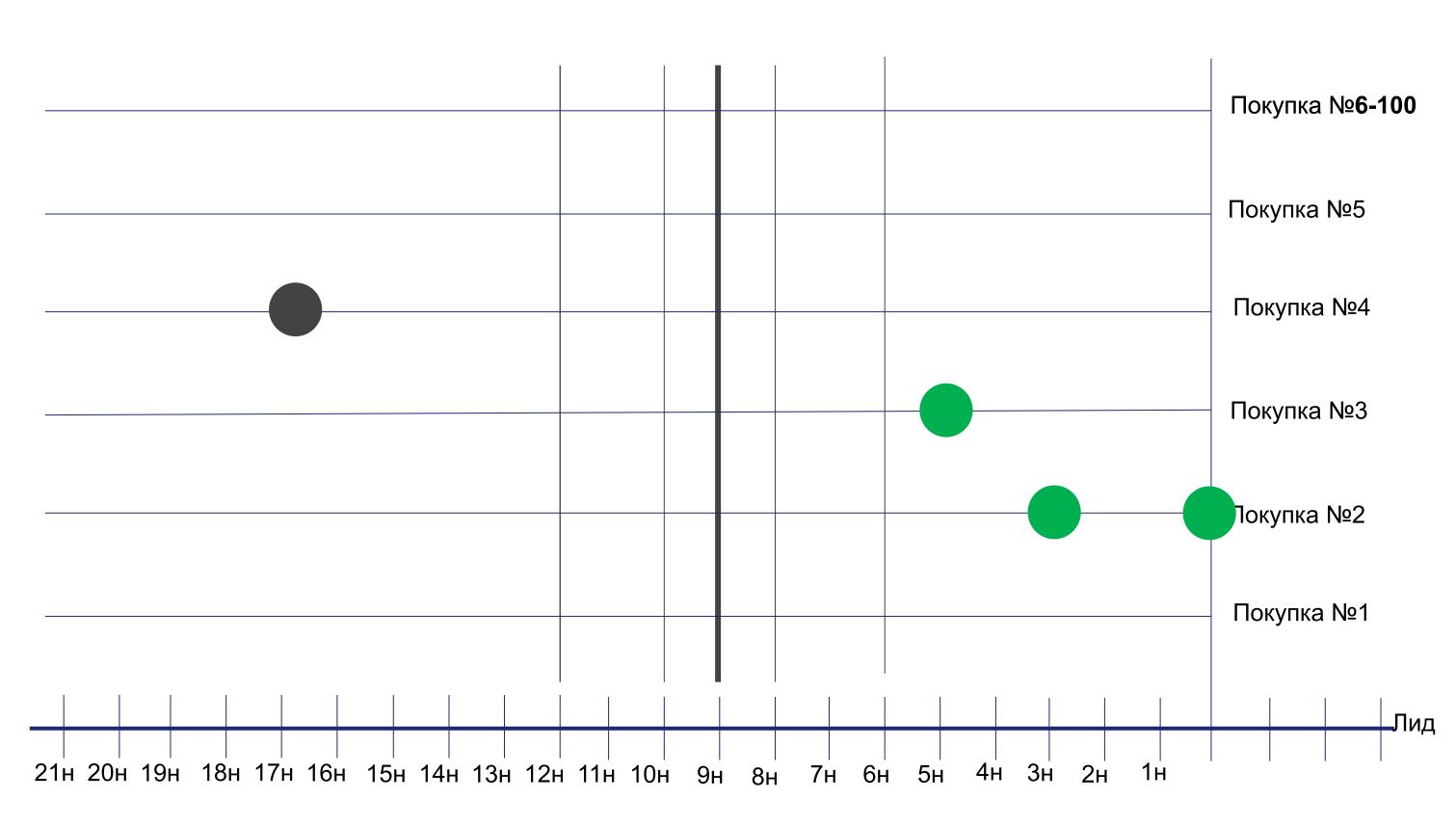




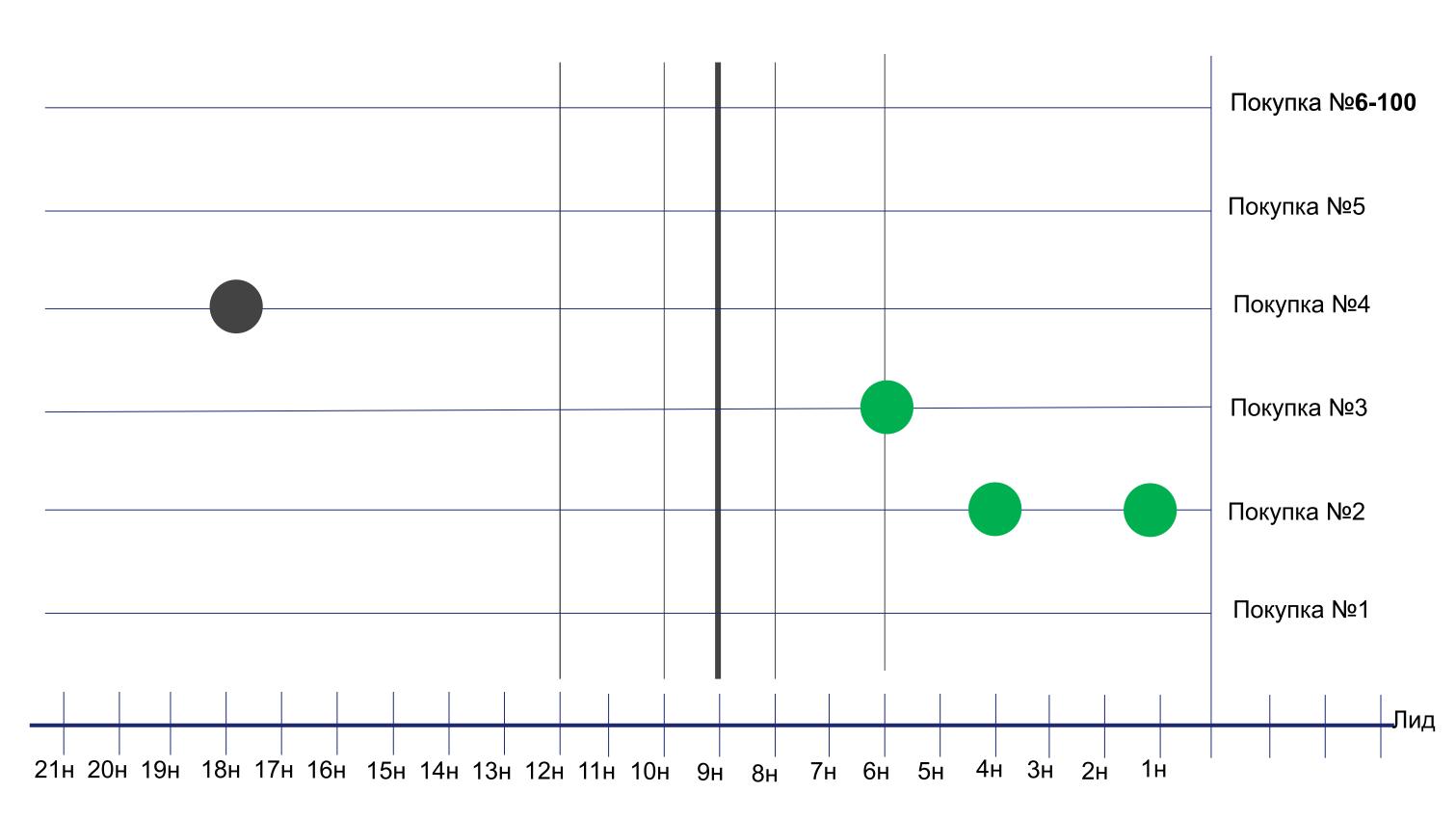




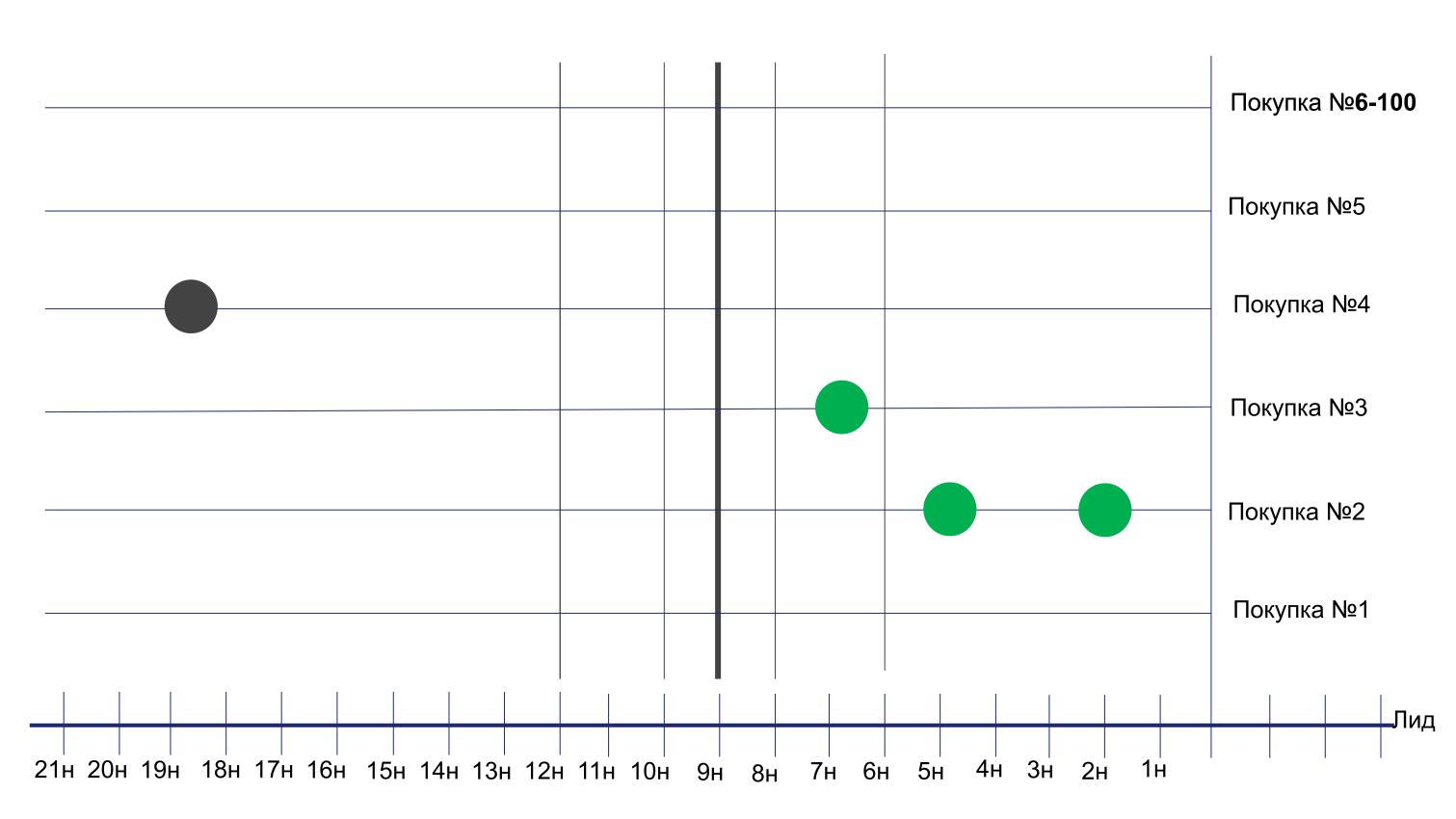




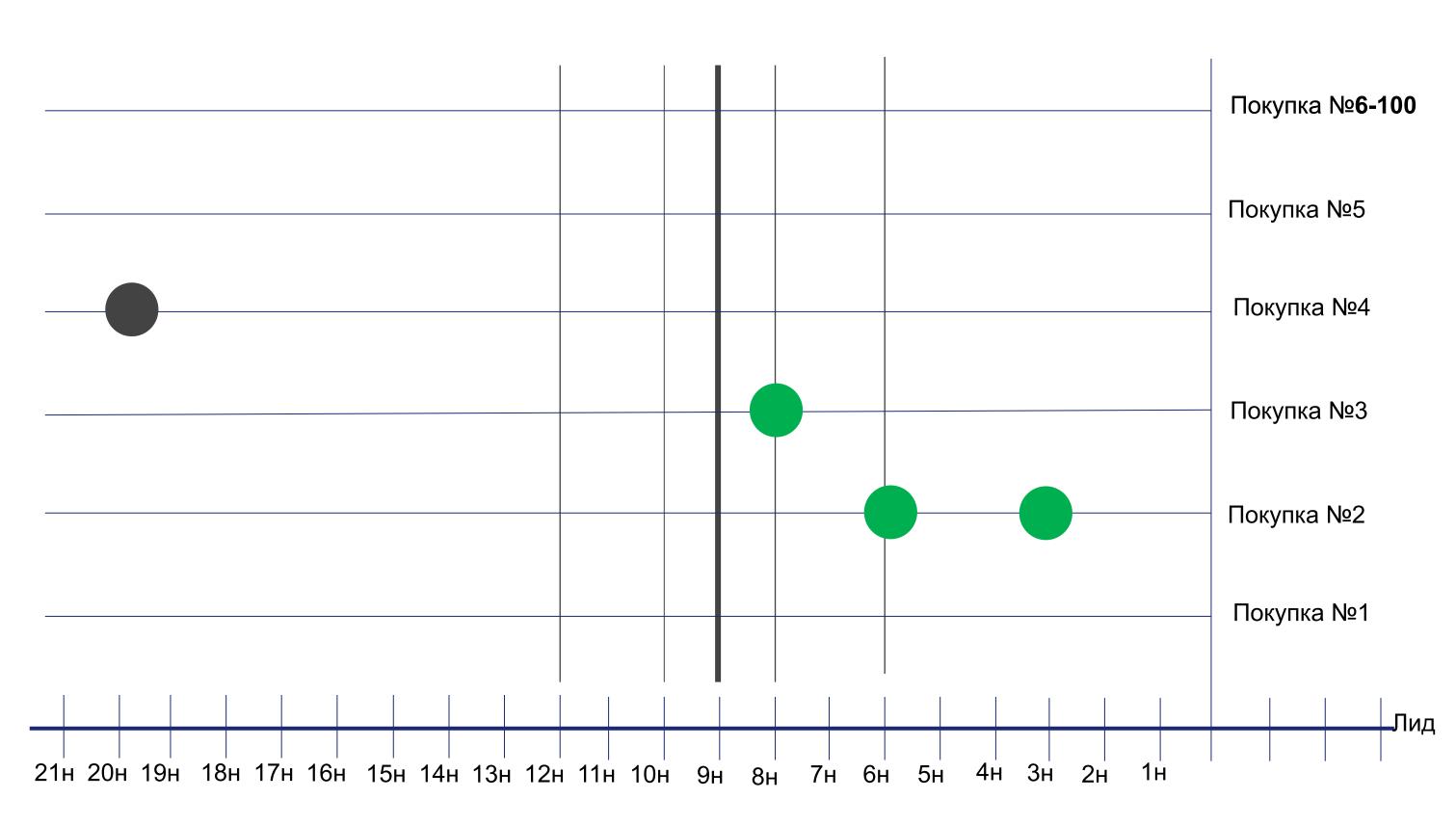


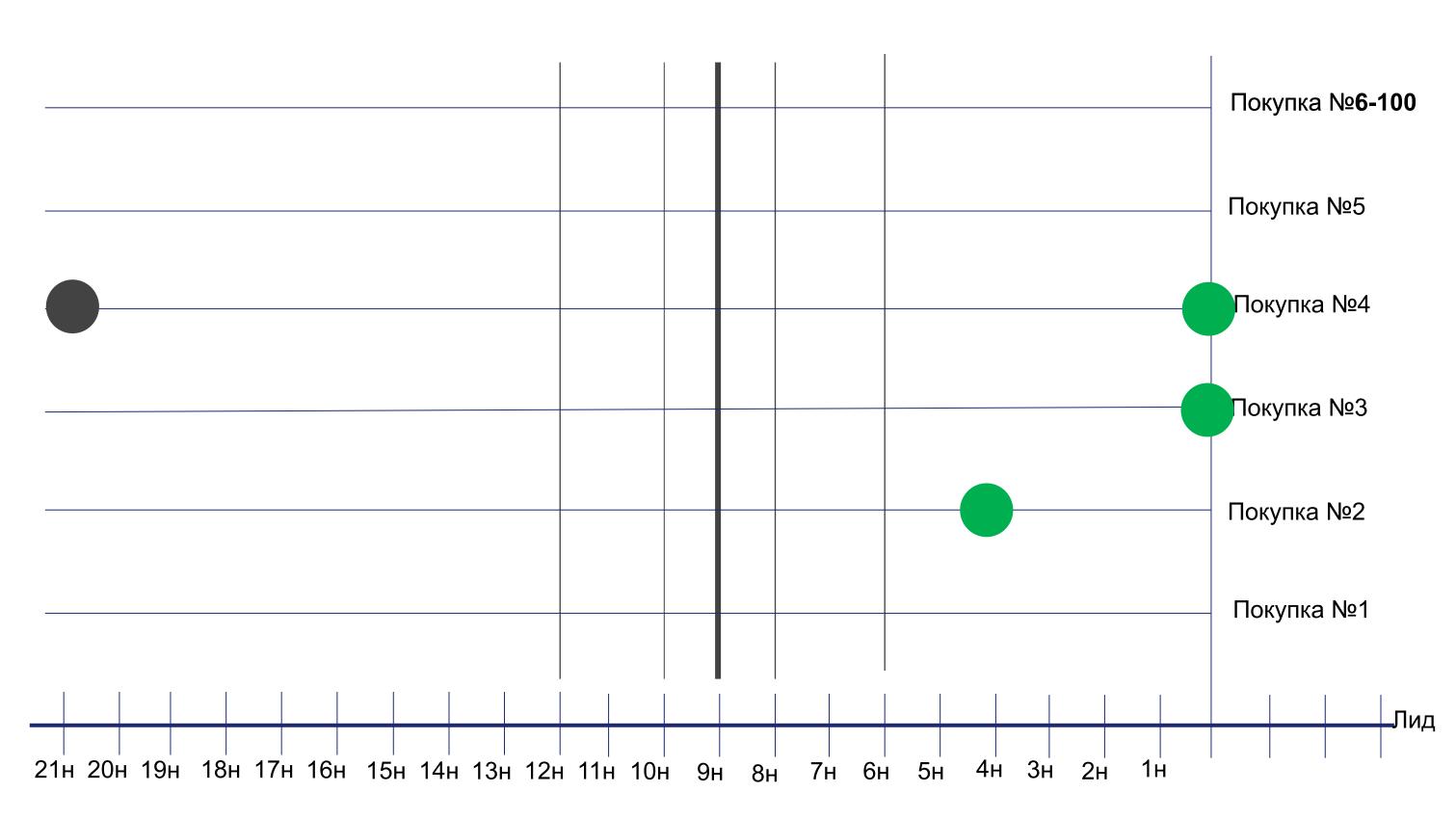


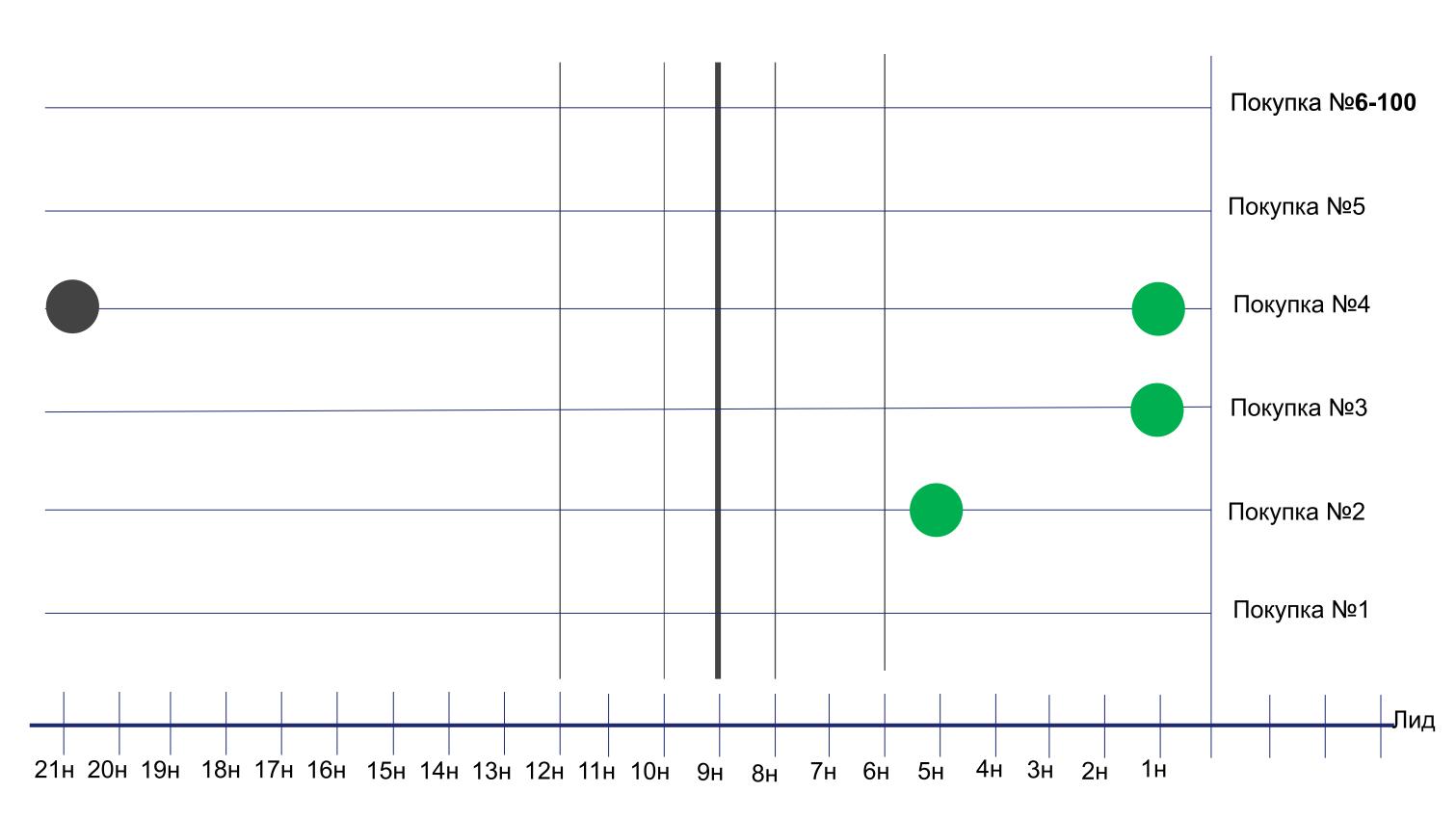




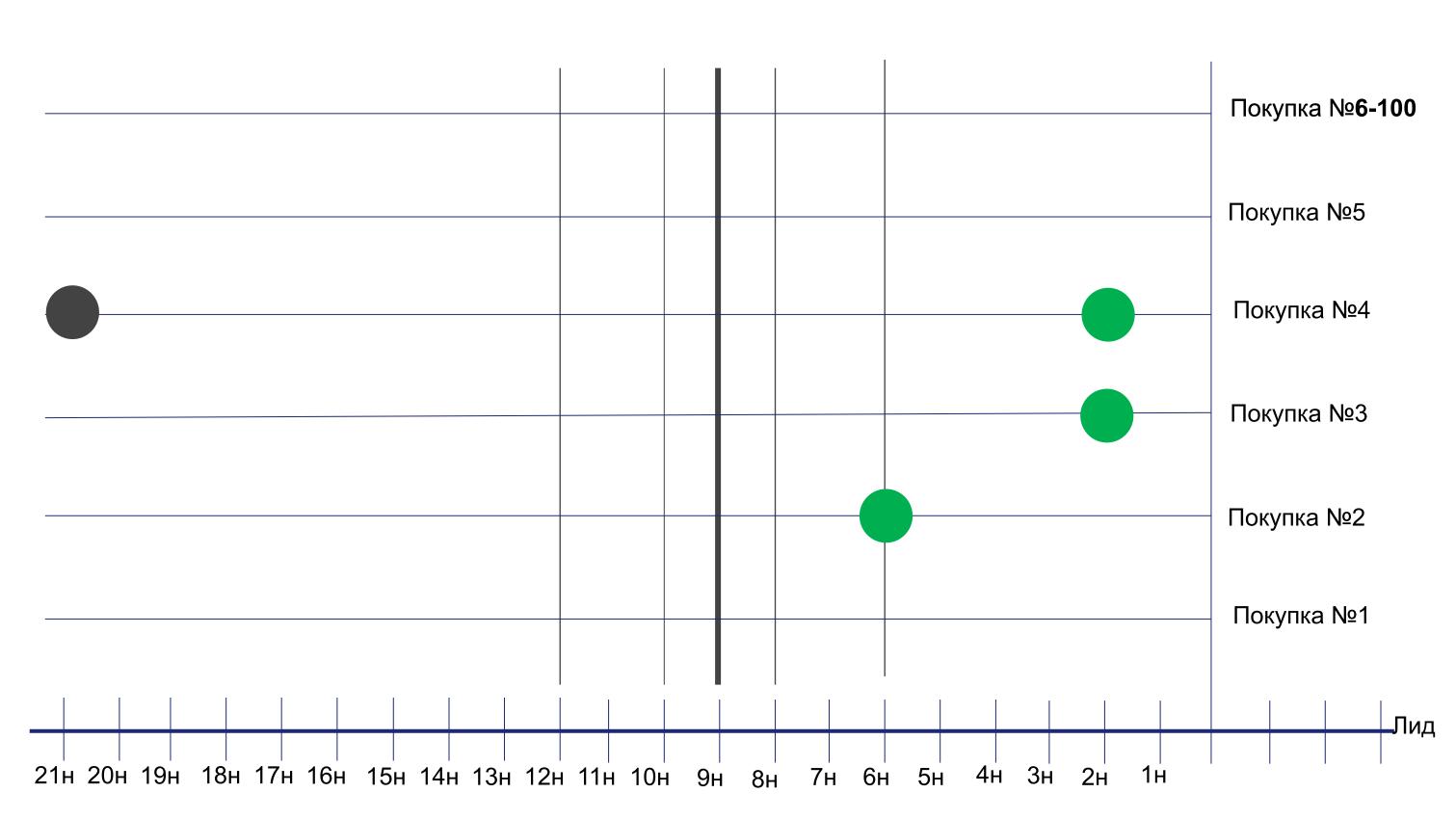




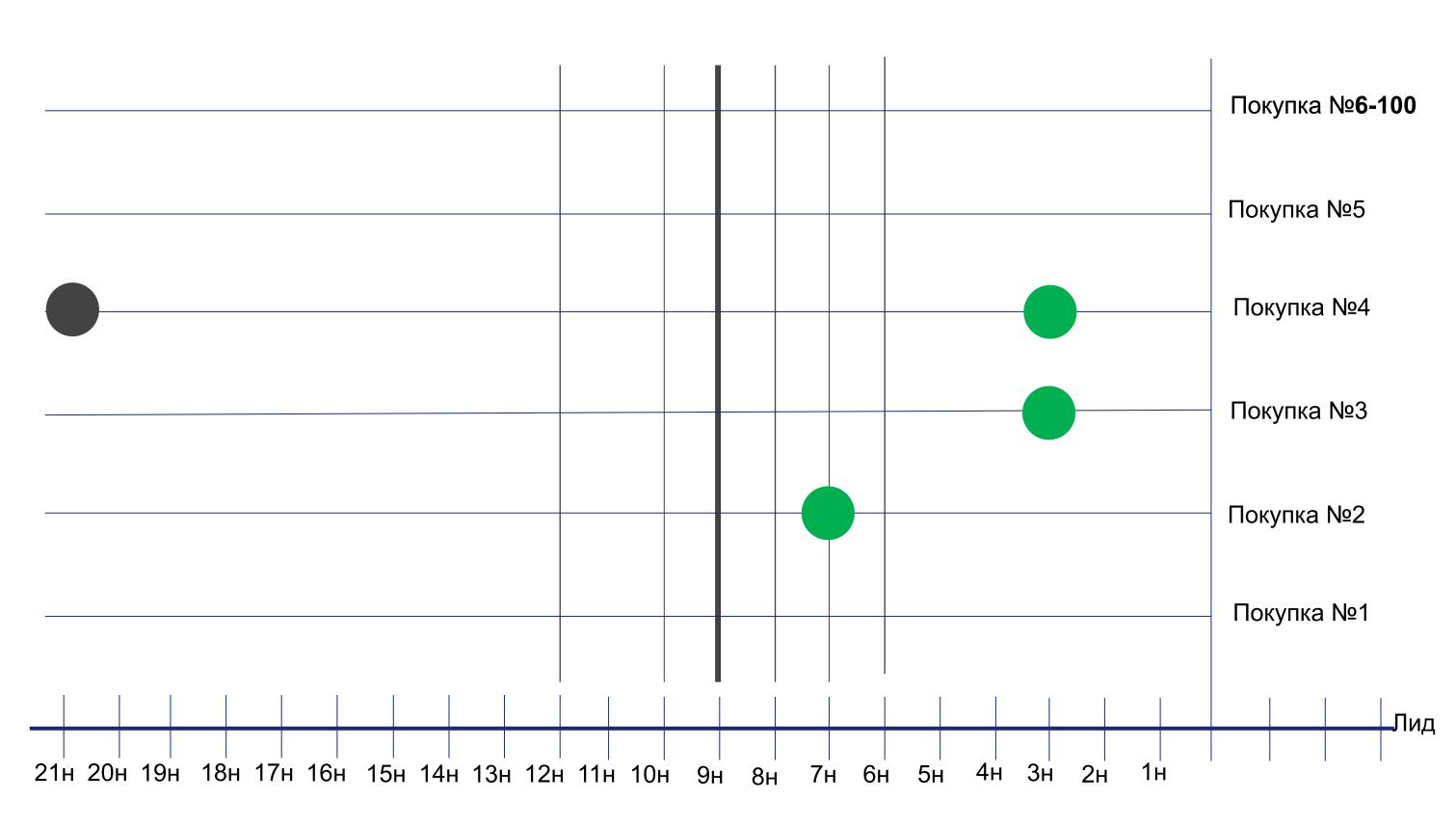


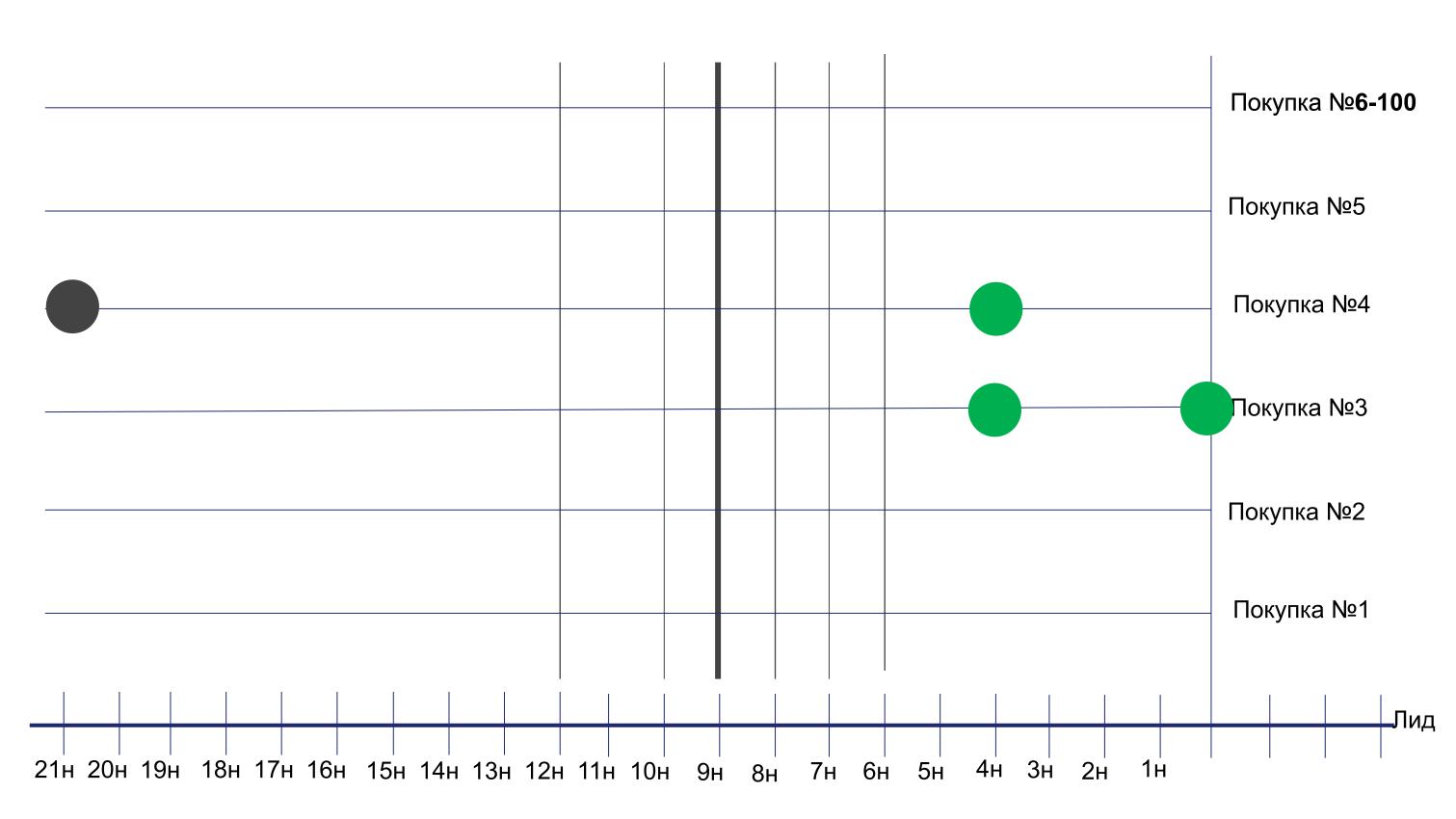


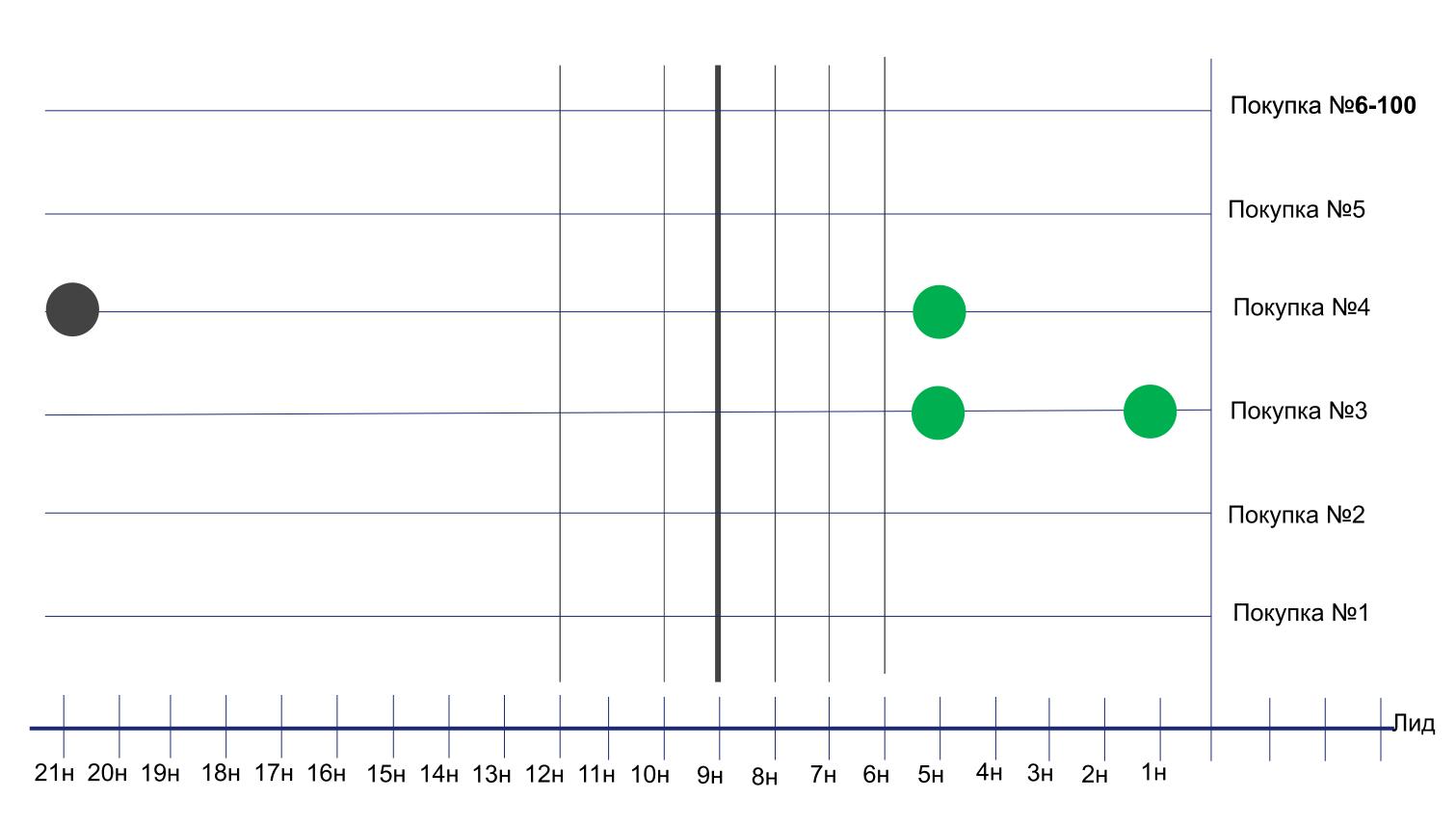




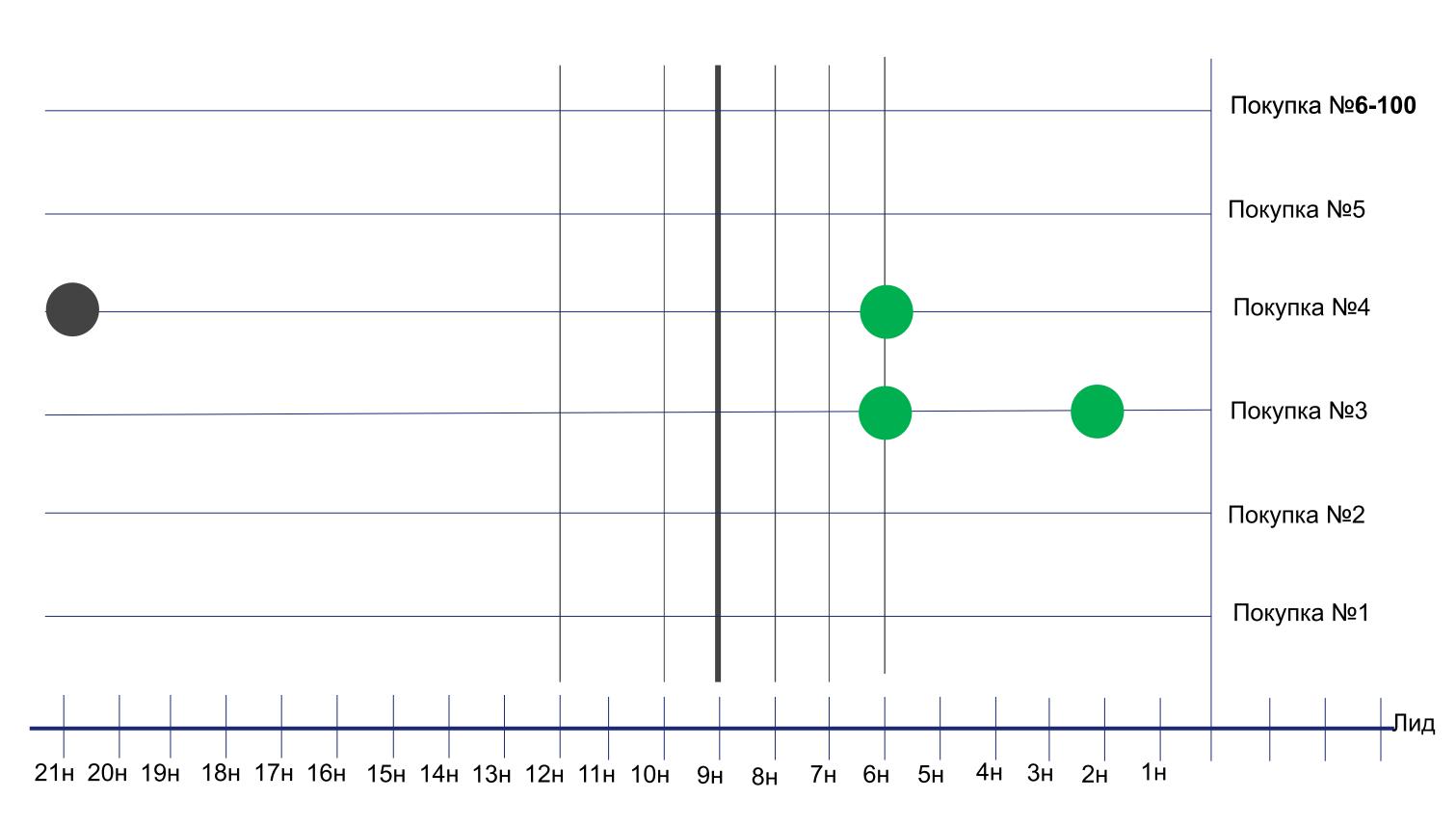


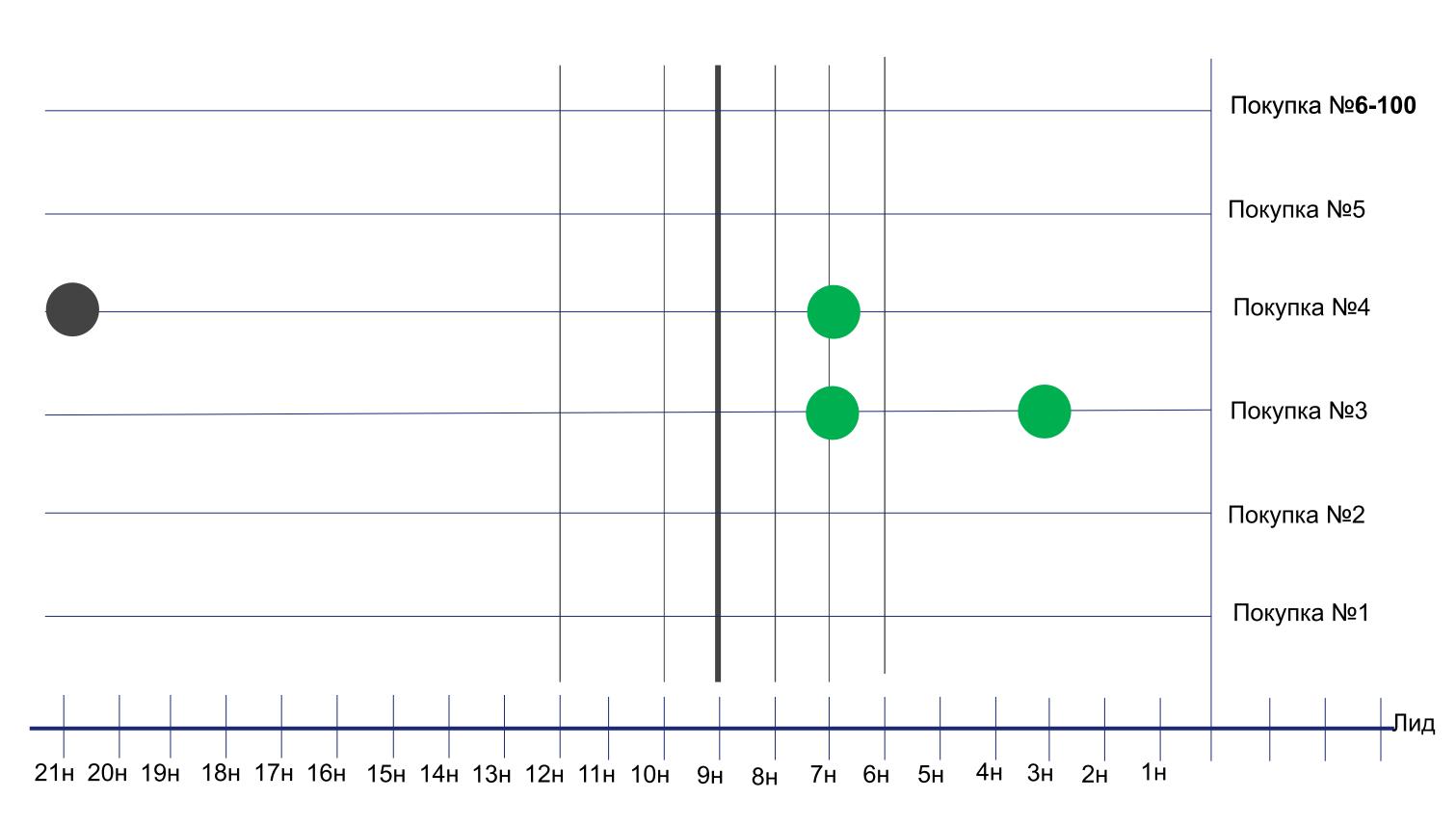


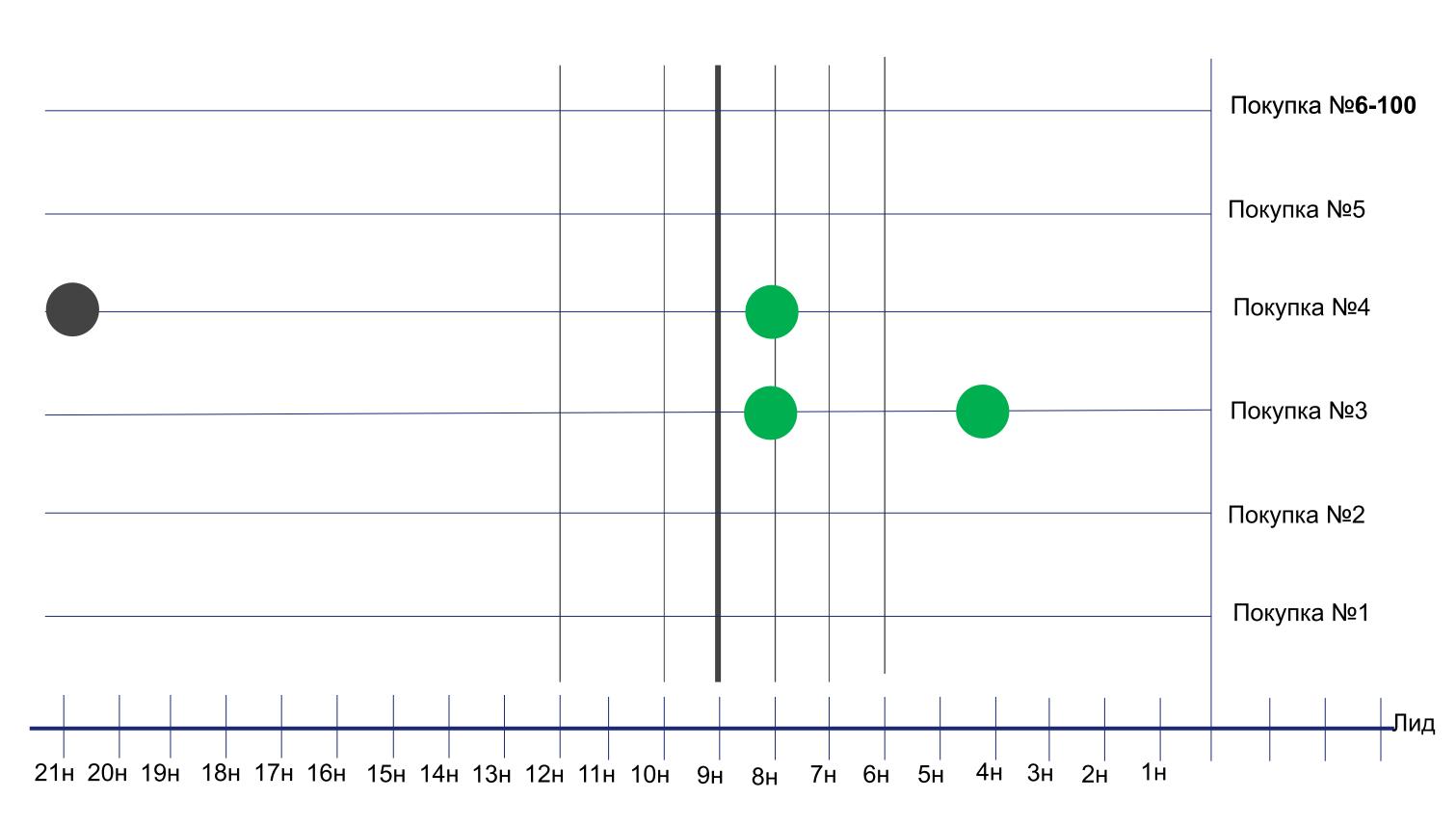


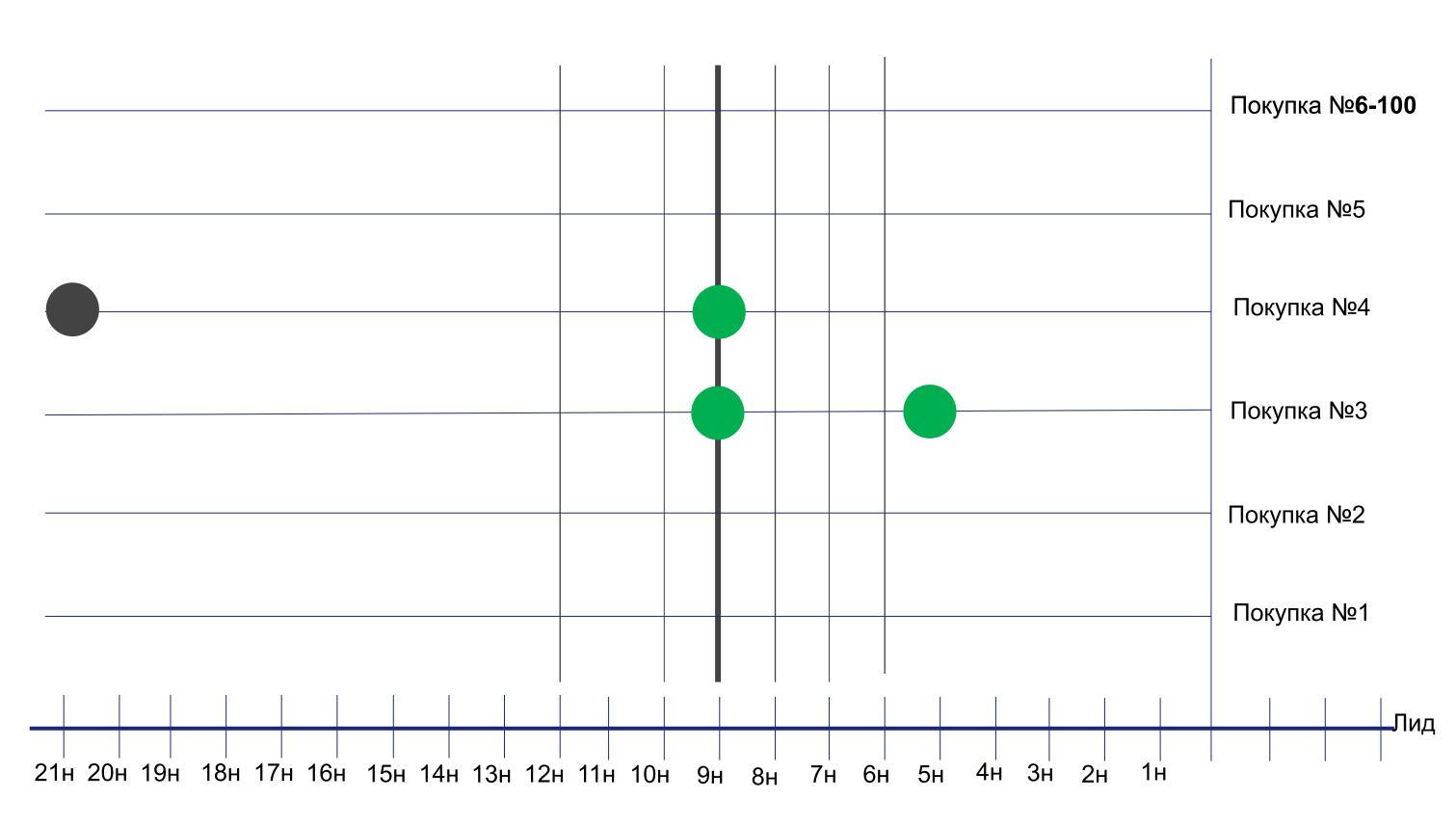


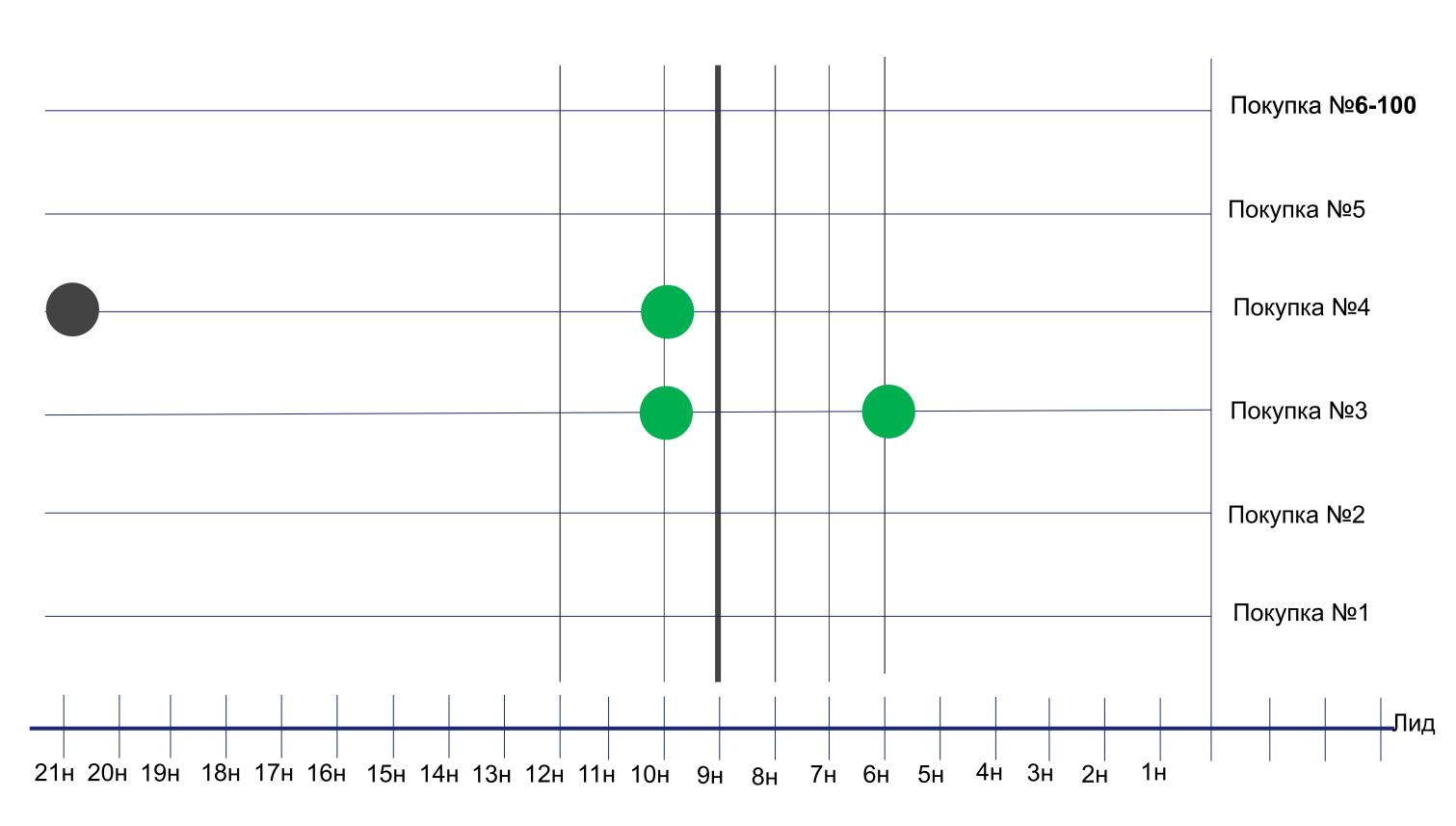


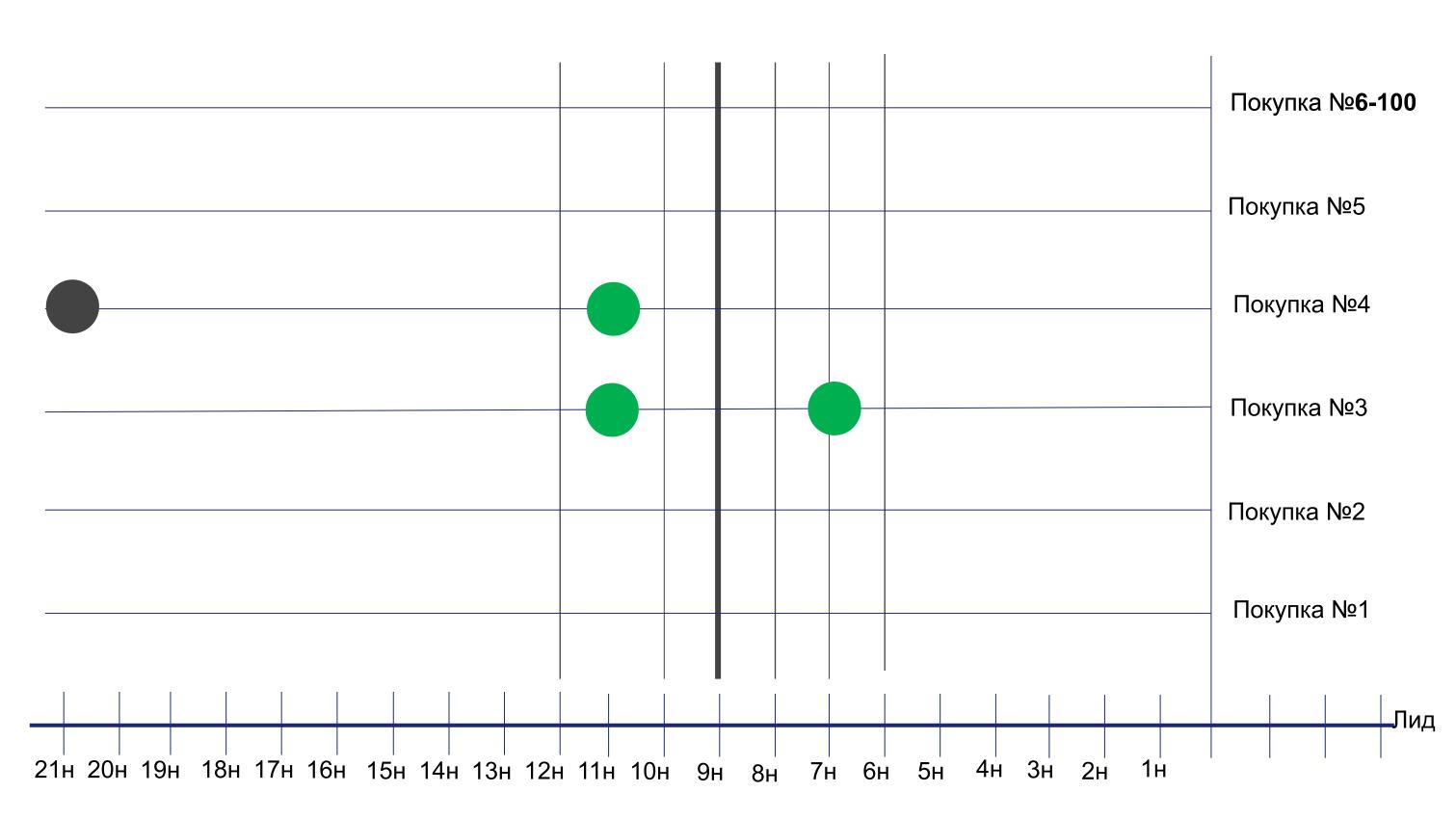


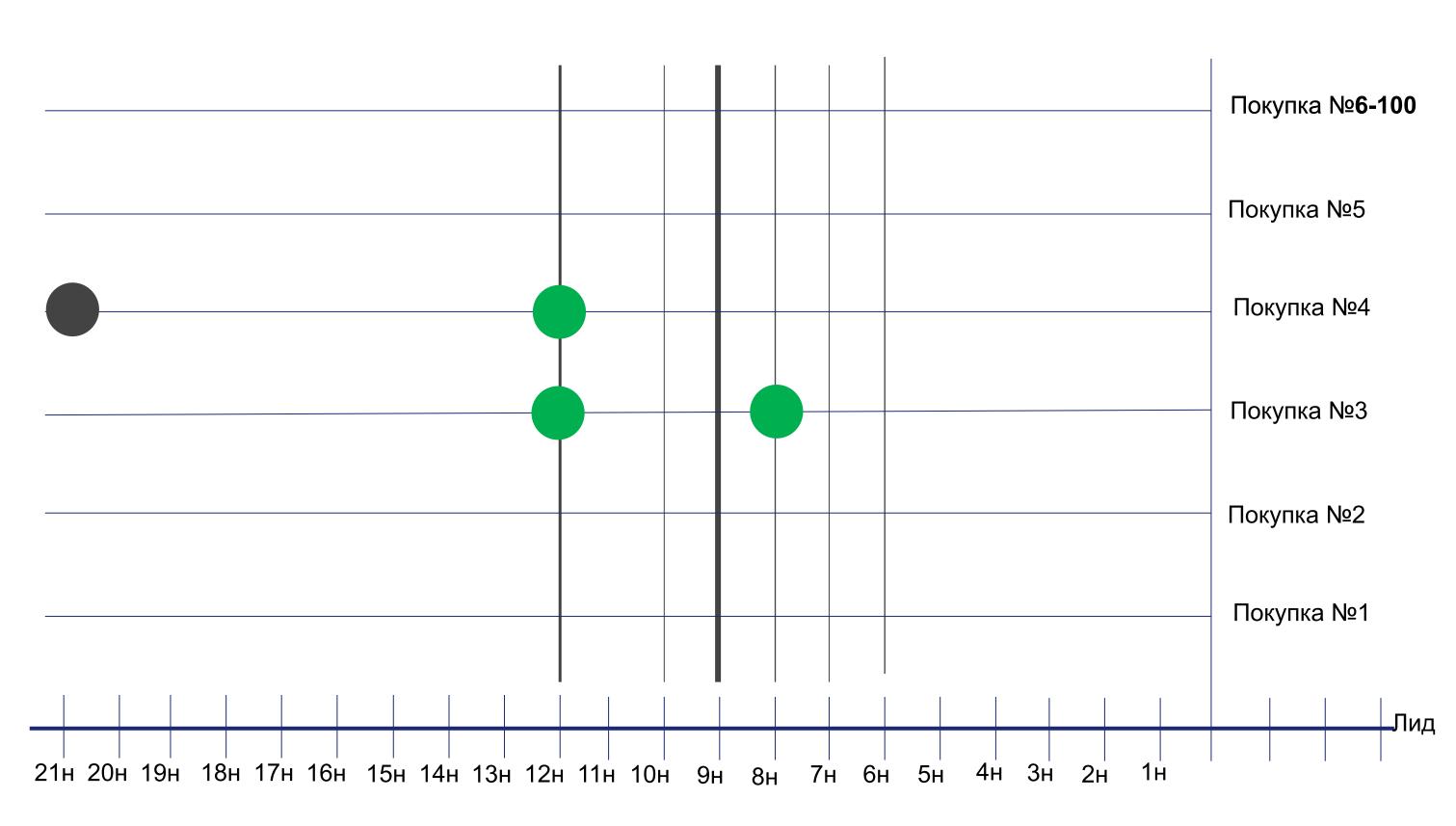


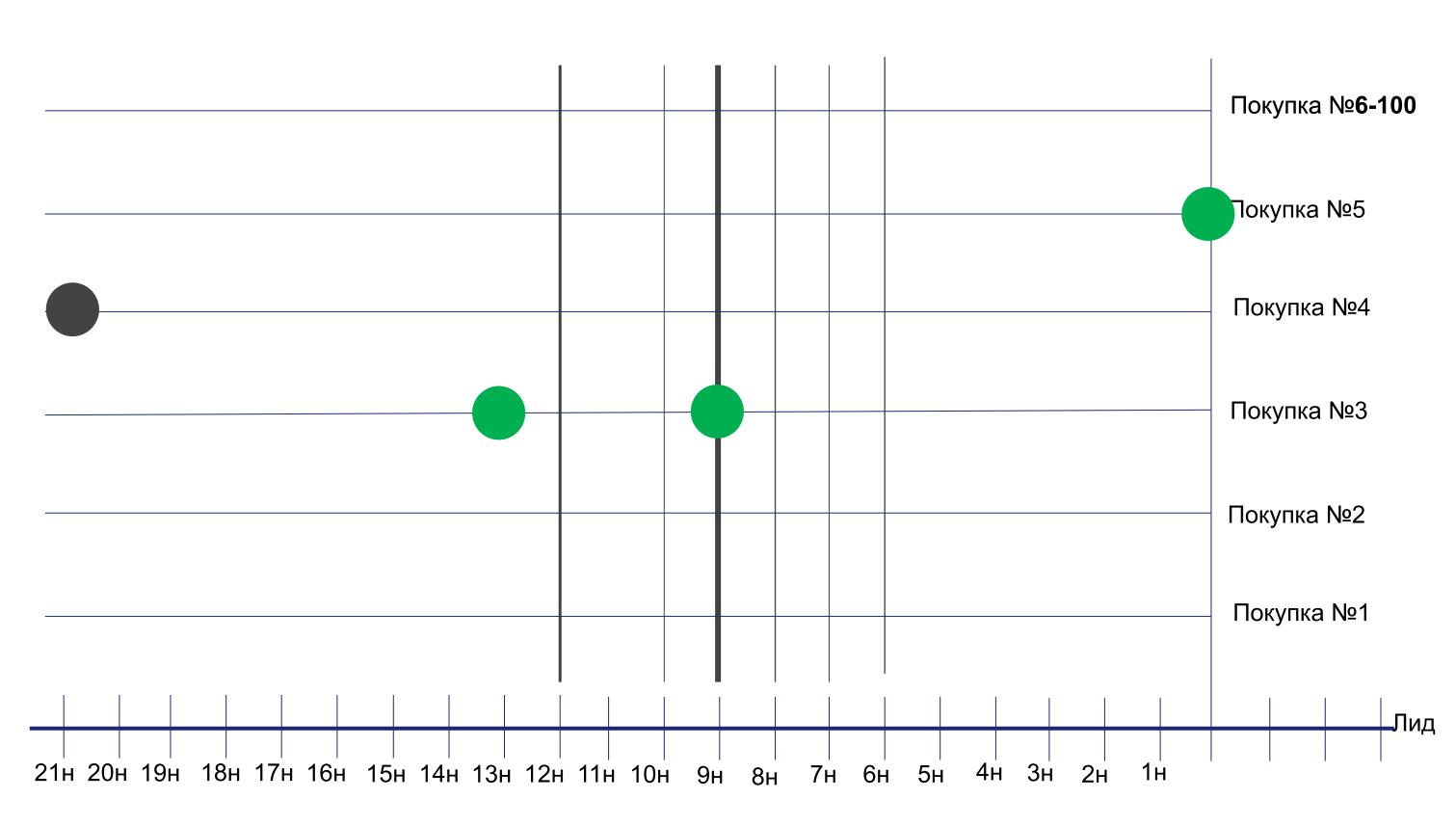


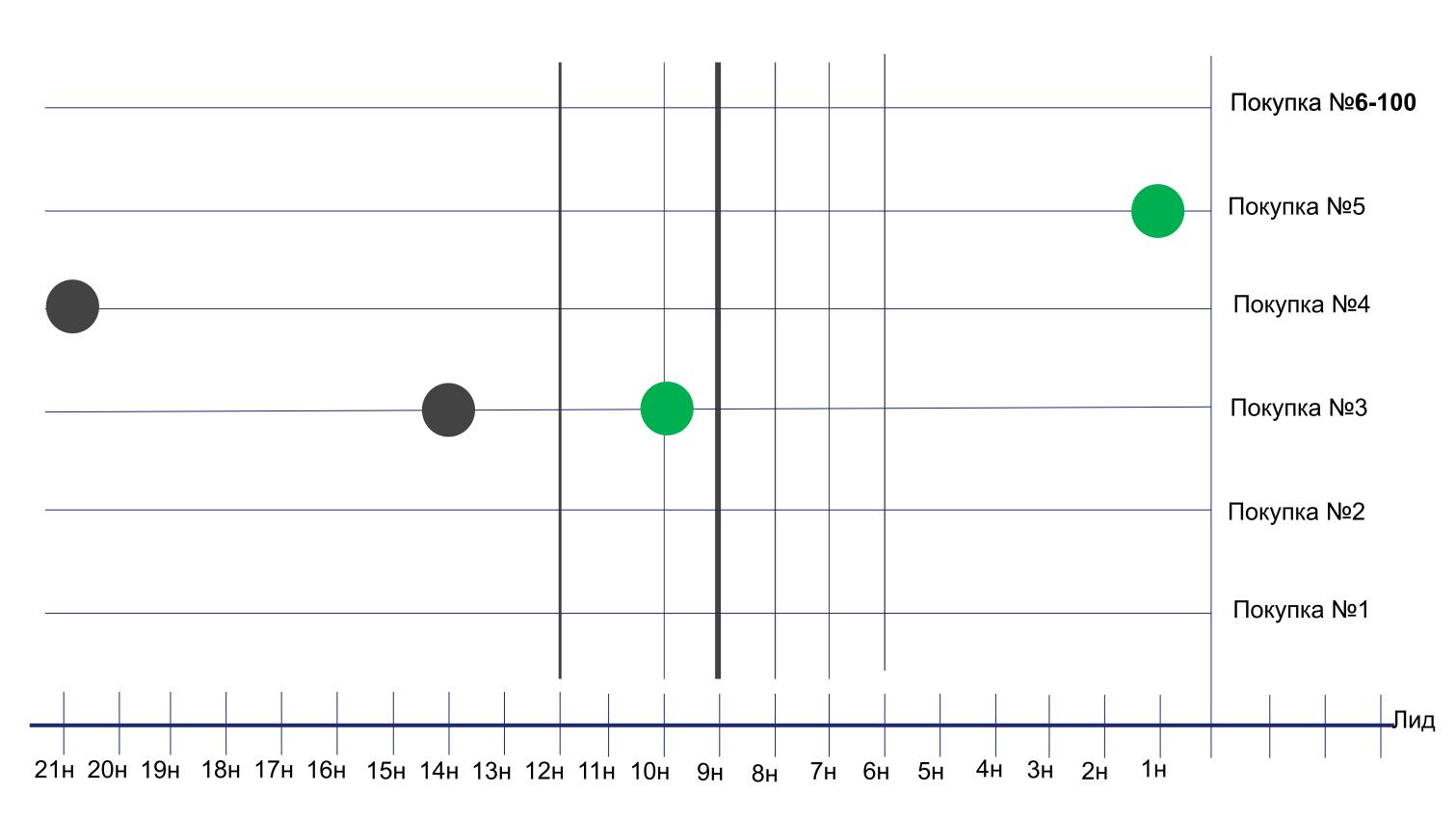




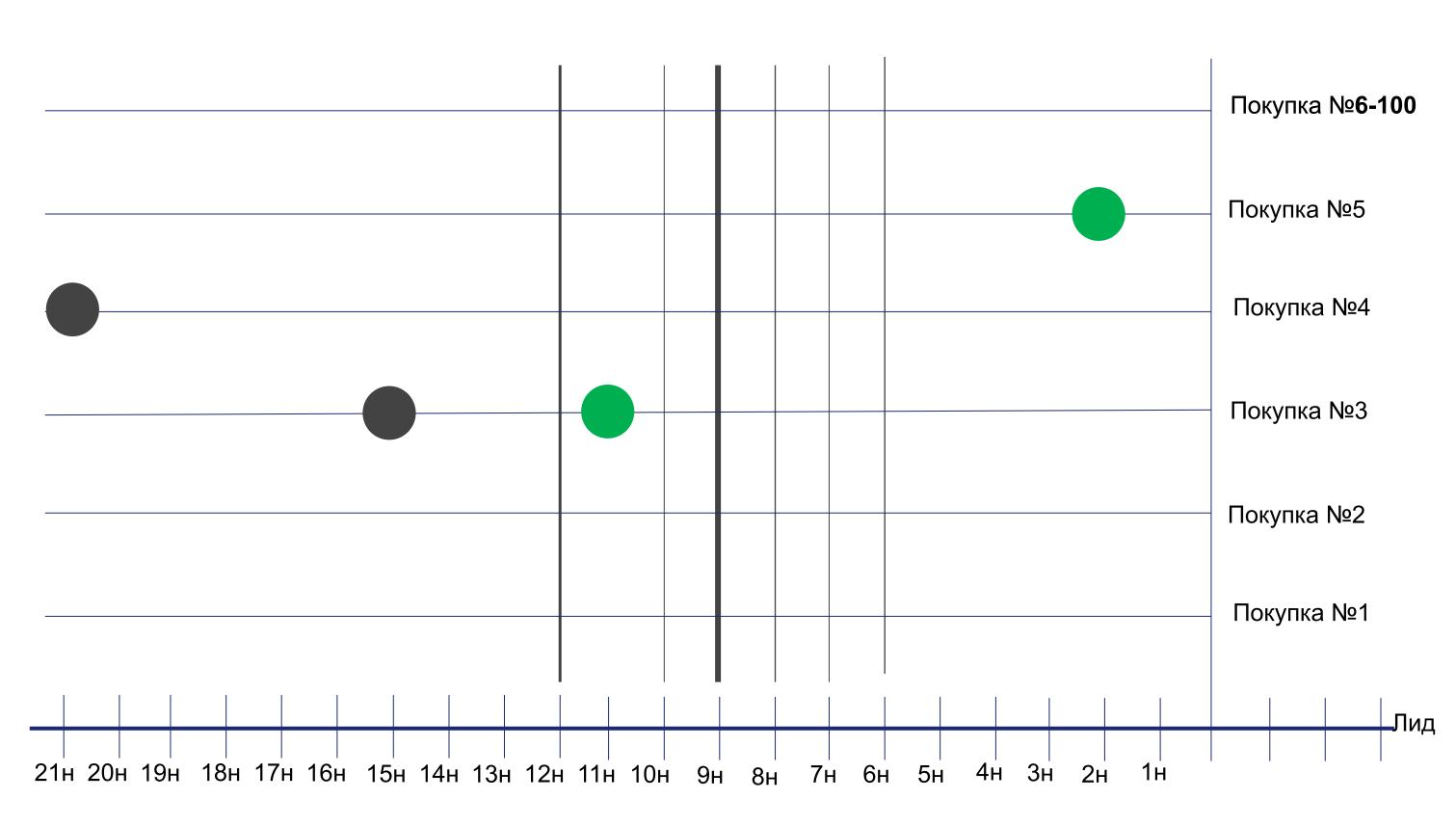




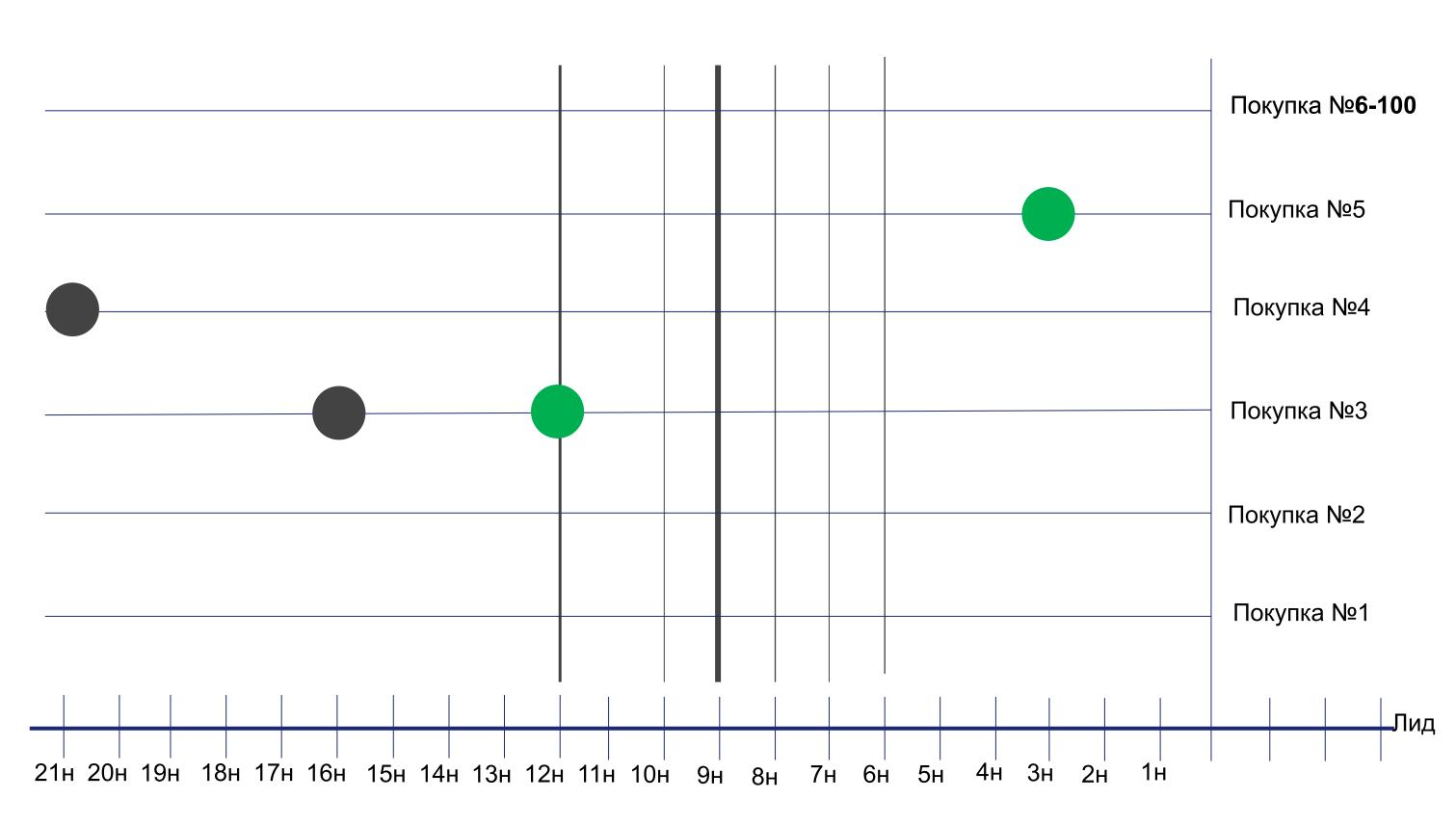




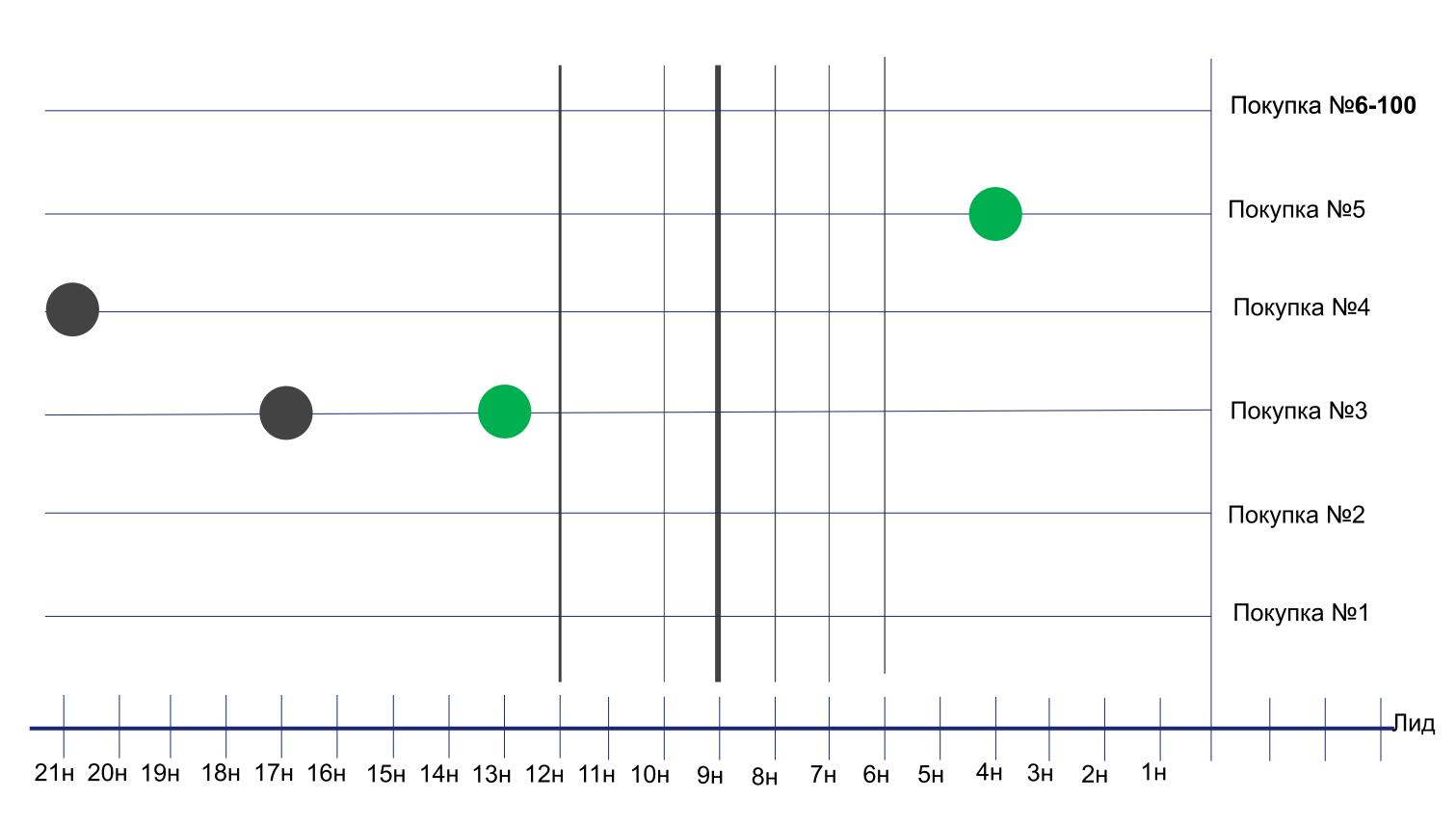




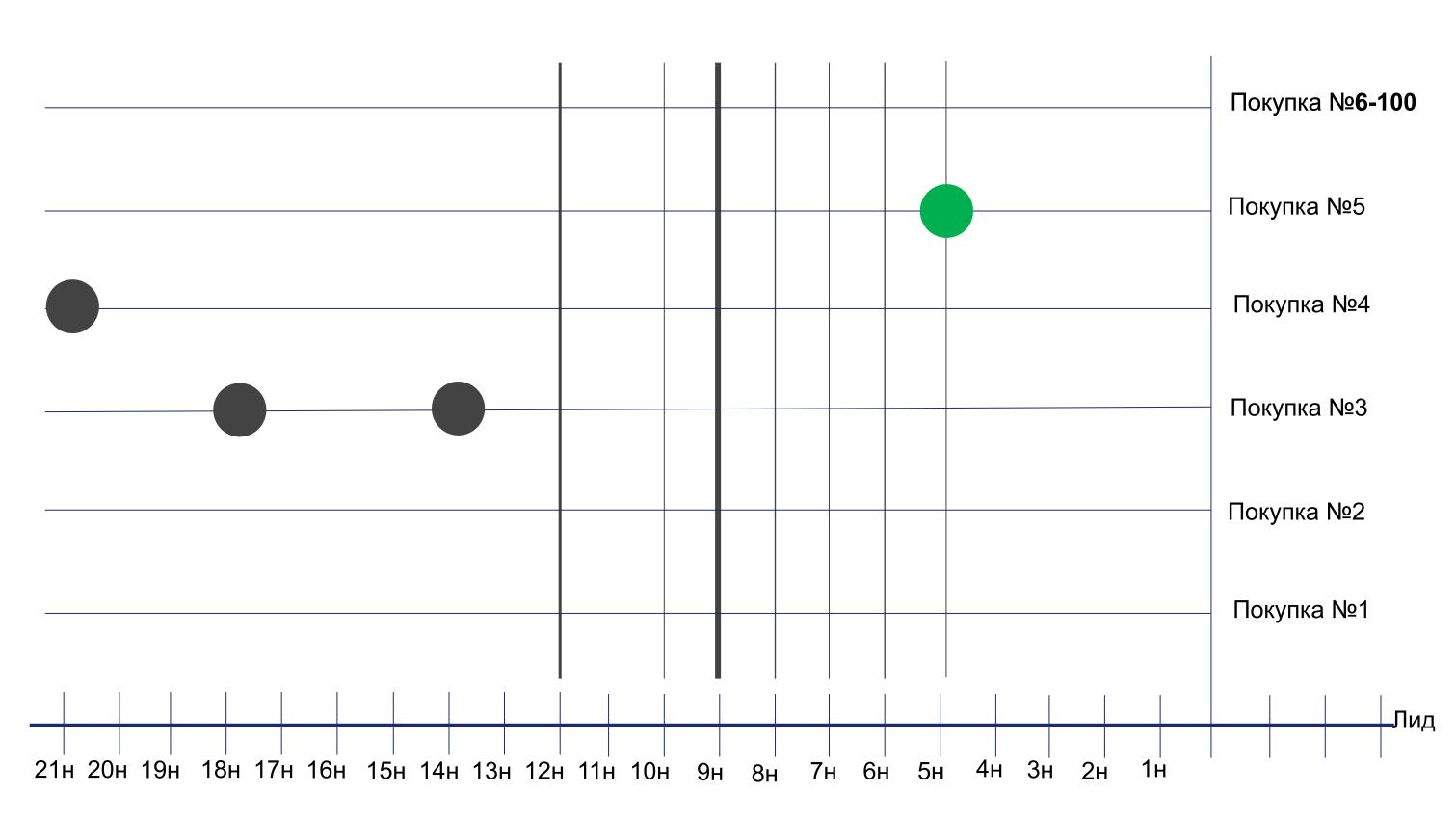


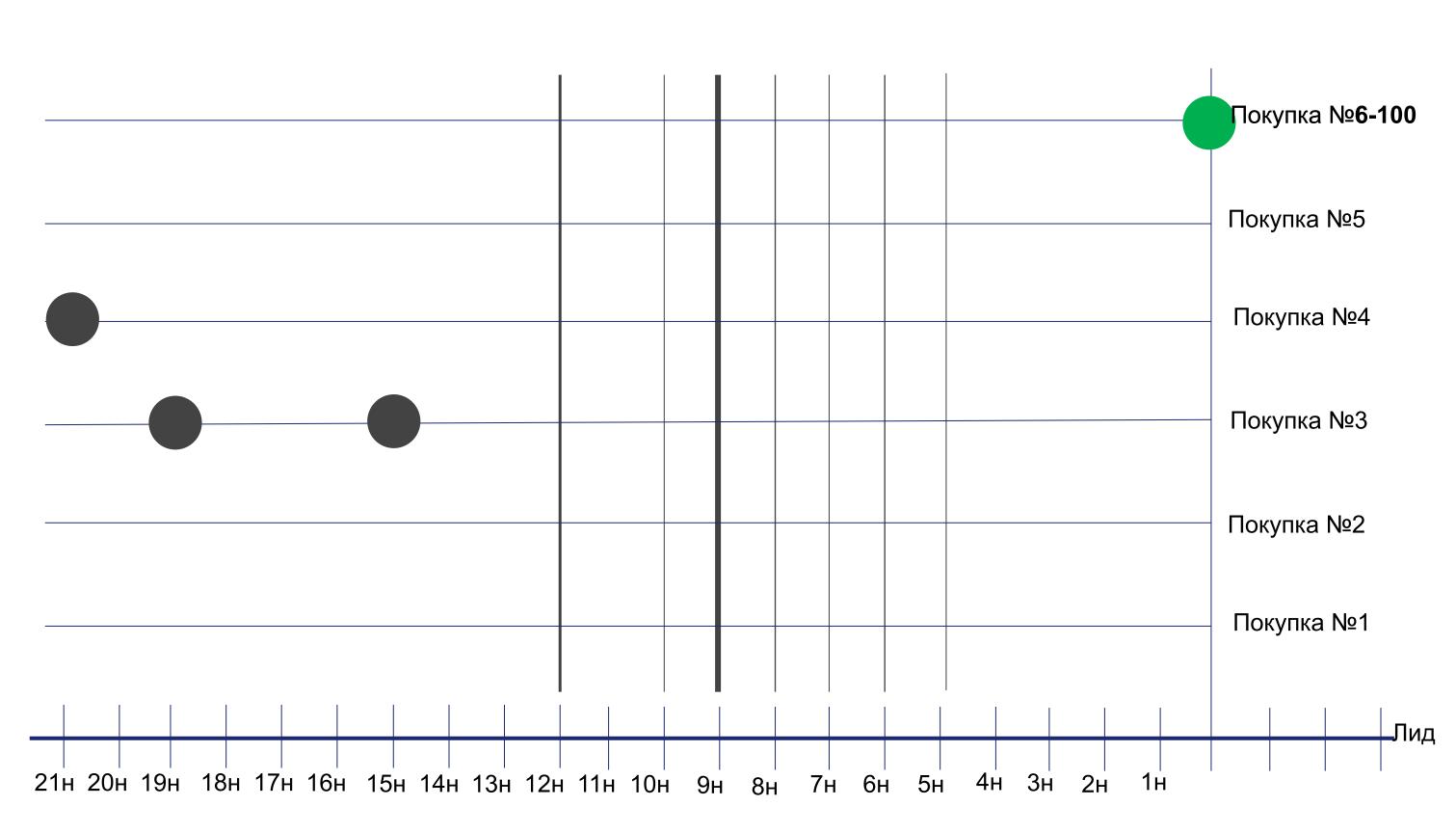




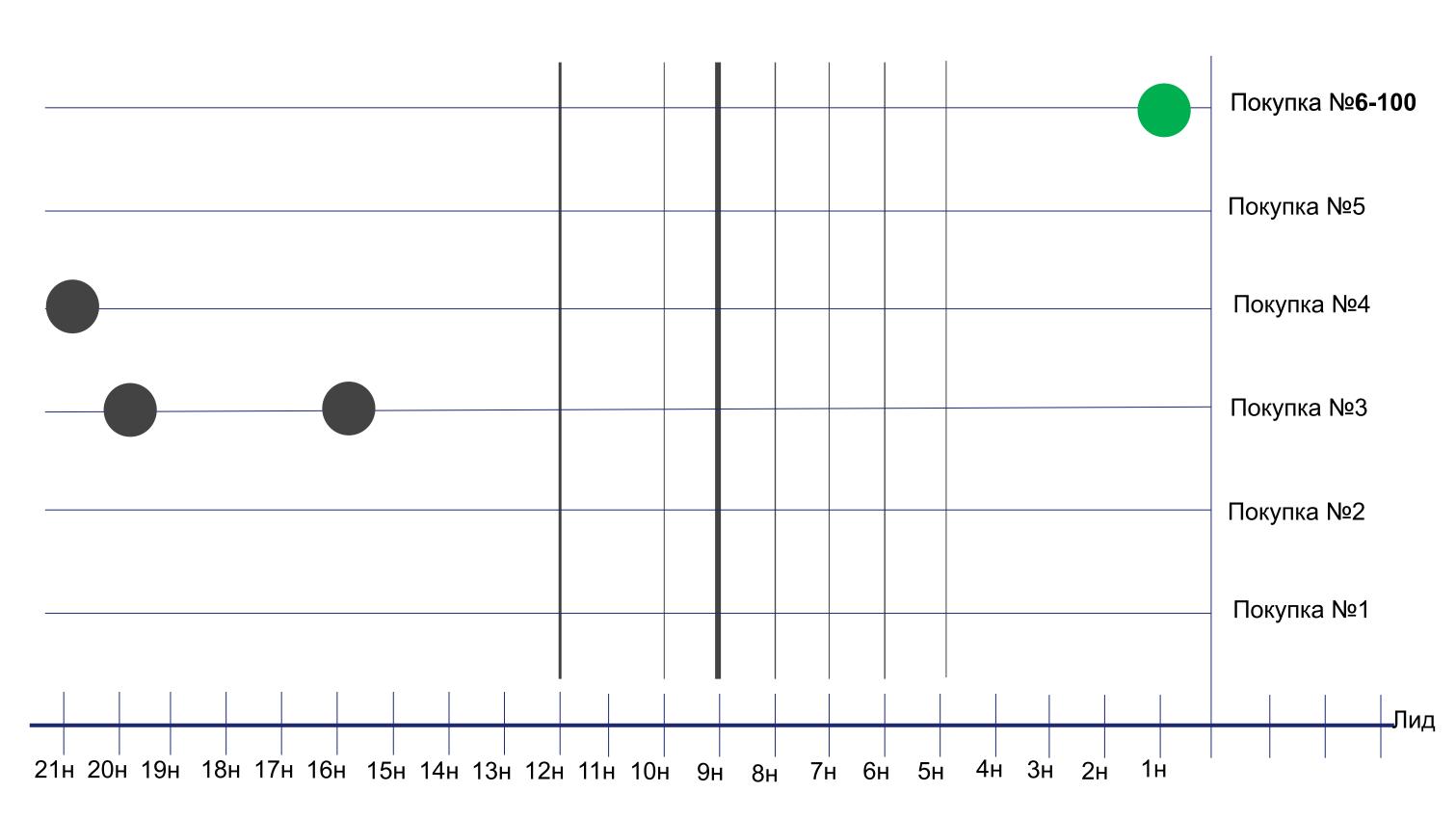




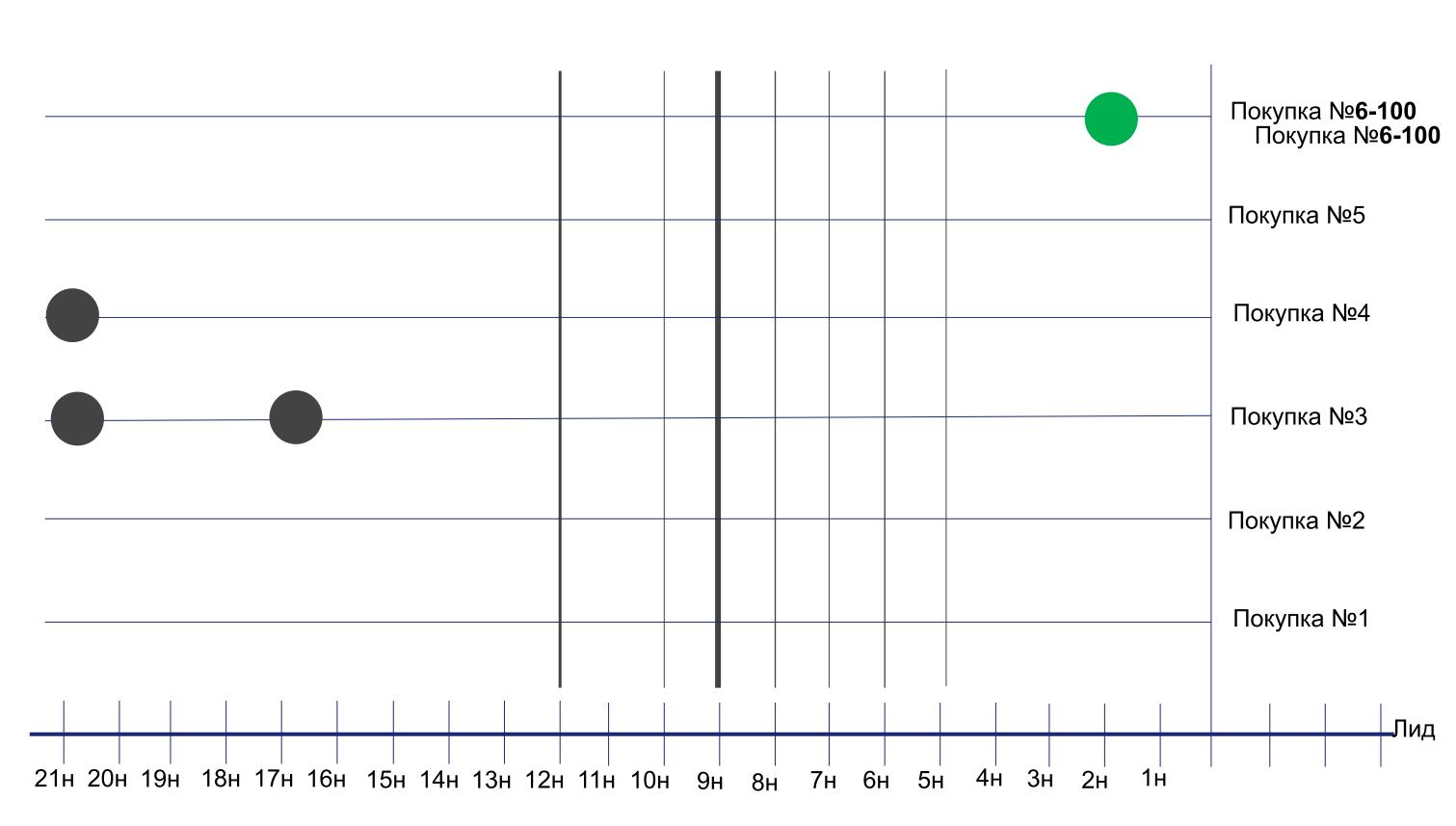




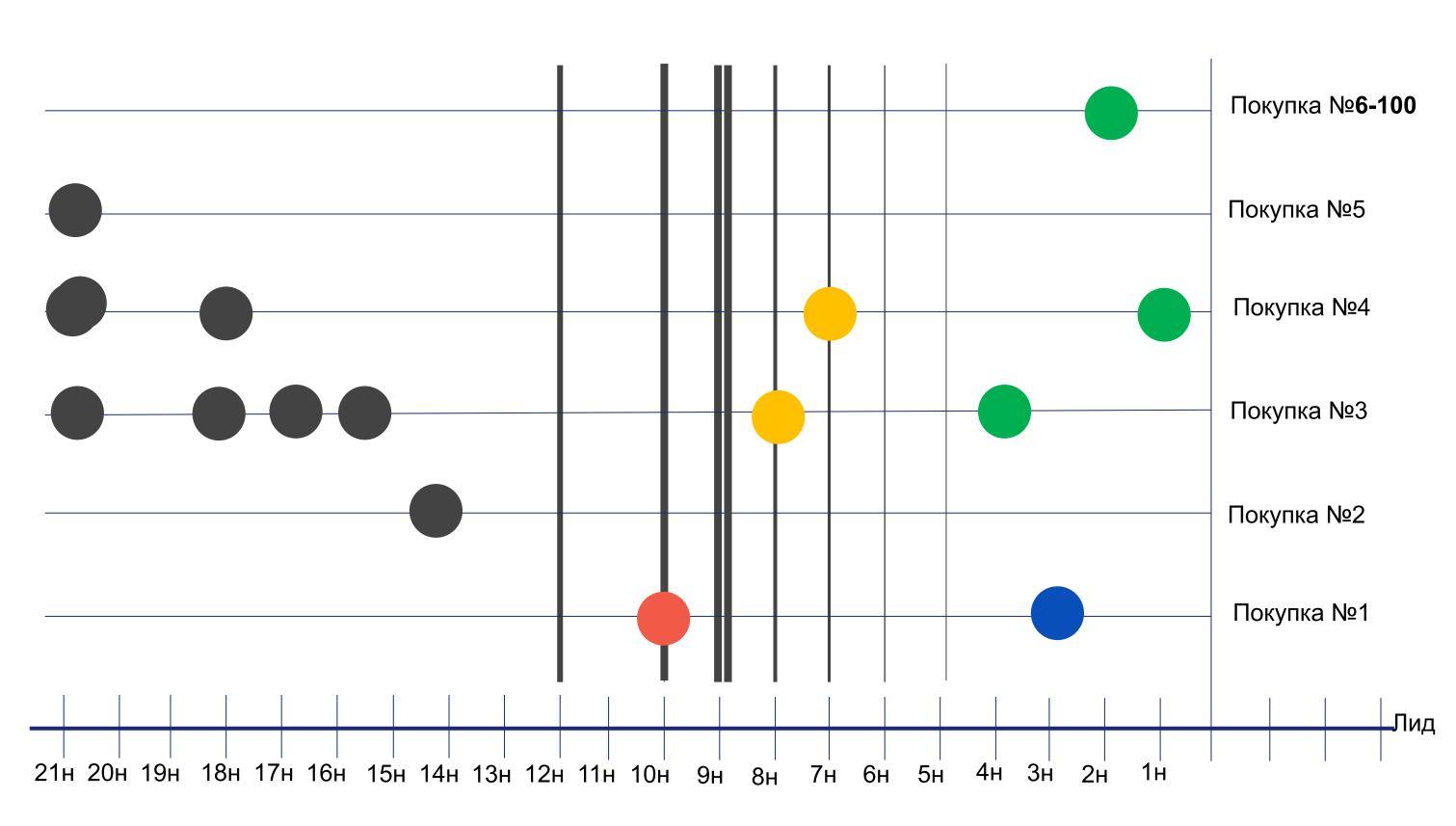




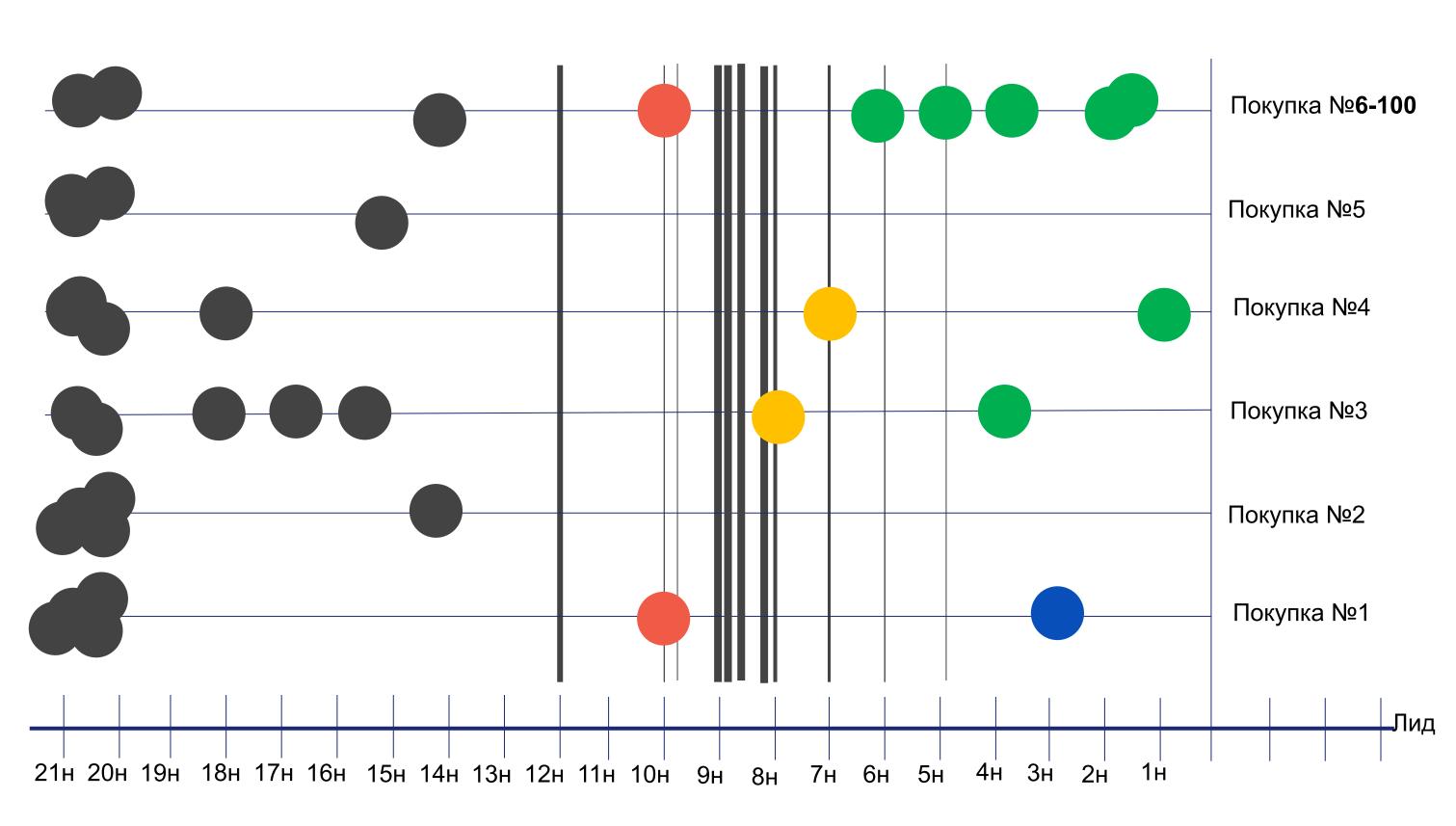




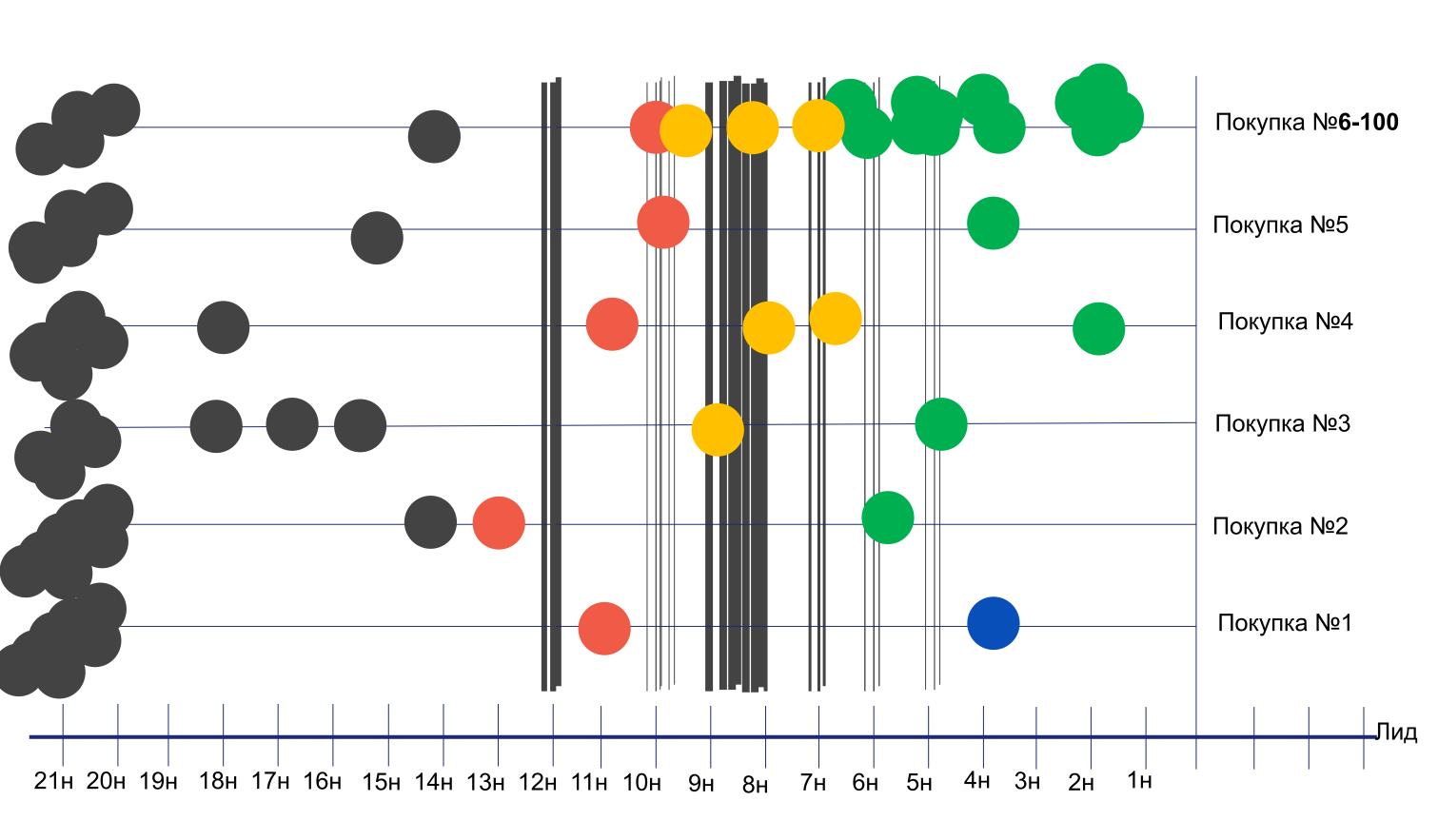






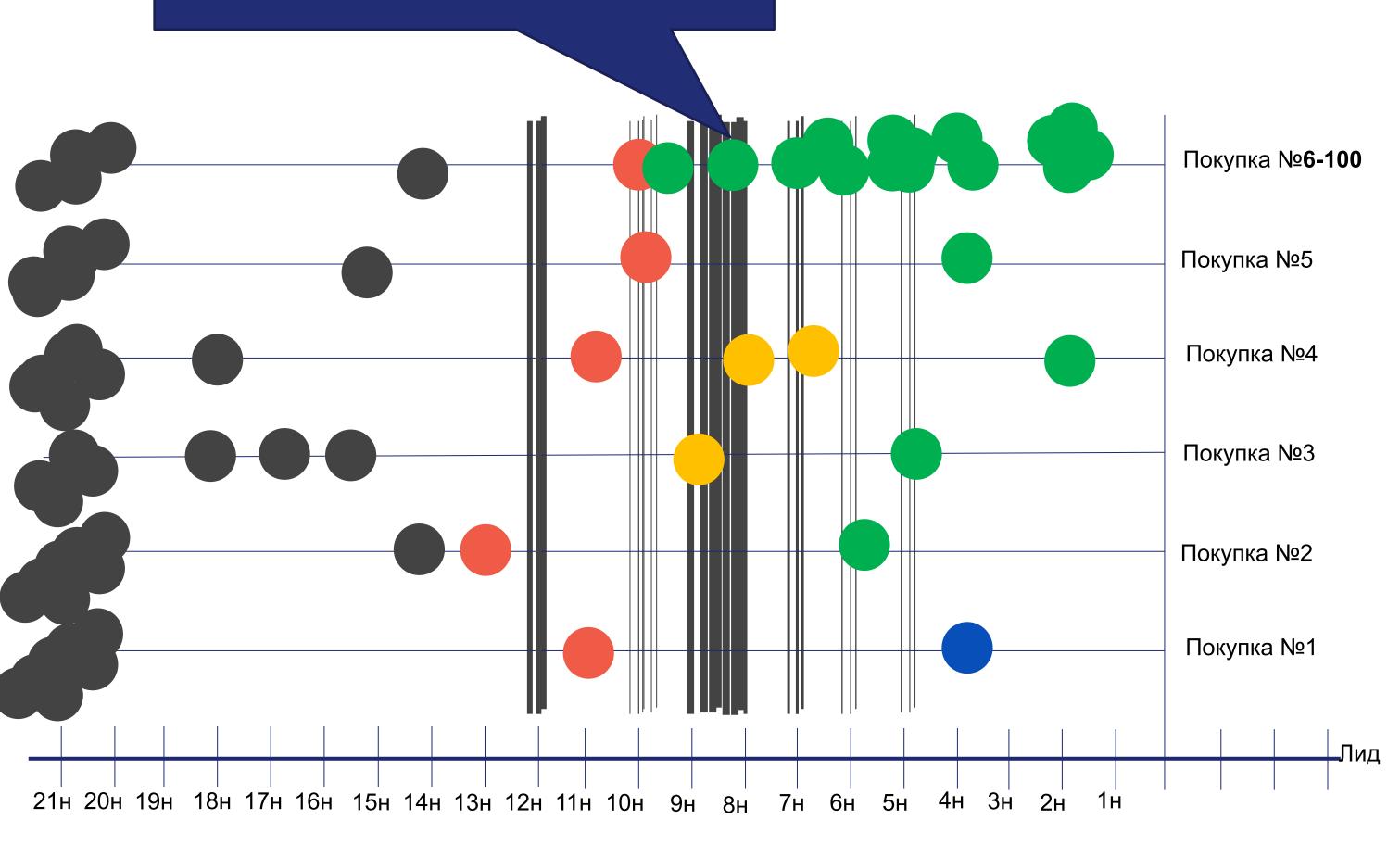




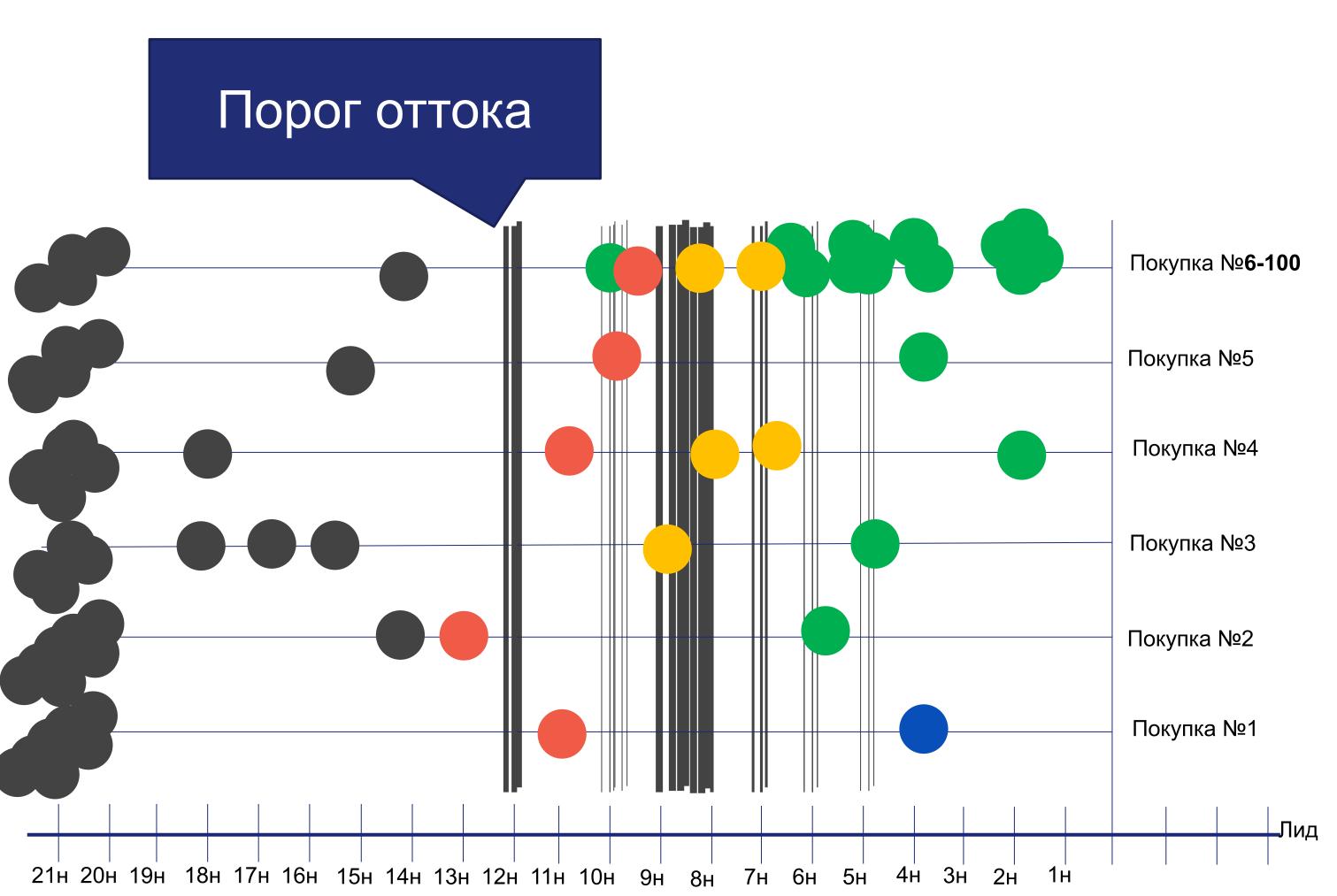


Средневзвешенный интервал между покупками











Мат. Модели – это интересно!!!

Бинарная сегментация

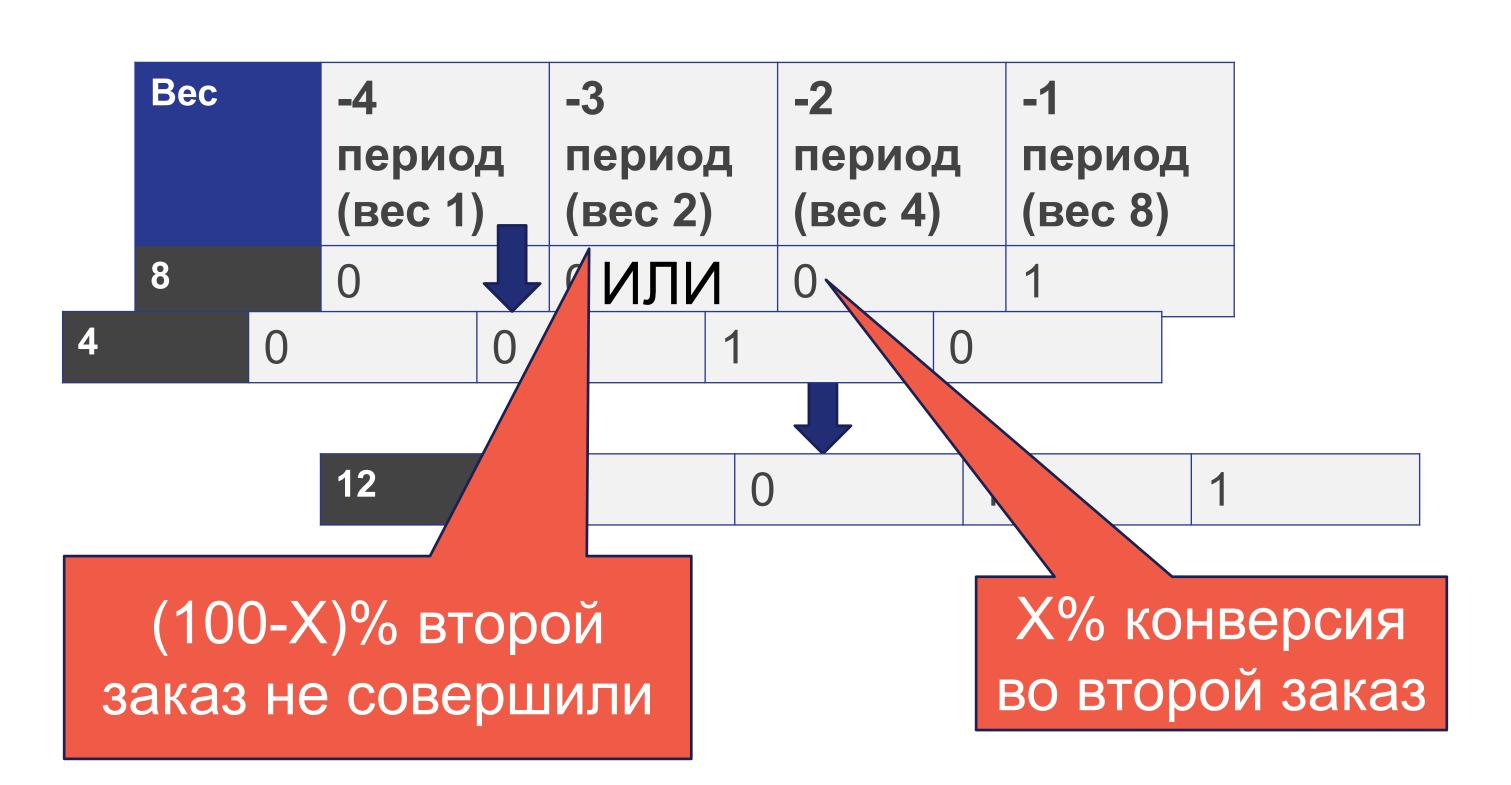
Текущий момент Время

Период	-4 период	-3 период	-2 период	-1 период	Вес клиента	
Вес периода	20	21	2 ²	2 ³		
I I a a constant		0	0	4		
Новичок	0	0	0	1	= 8*1=8	
Активный клиент	1	1	0	1	=1*1+1*2+1*8=11	•
Уходящий клиент	1	0	0	0	= 1	
Неситирии ий исписит	0	0	0	0		✓
Неактивный клиент	U	U	U	U	= 0	



Мат. Модели – это интересно !!!

Какие варианты трансформации есть у клиента

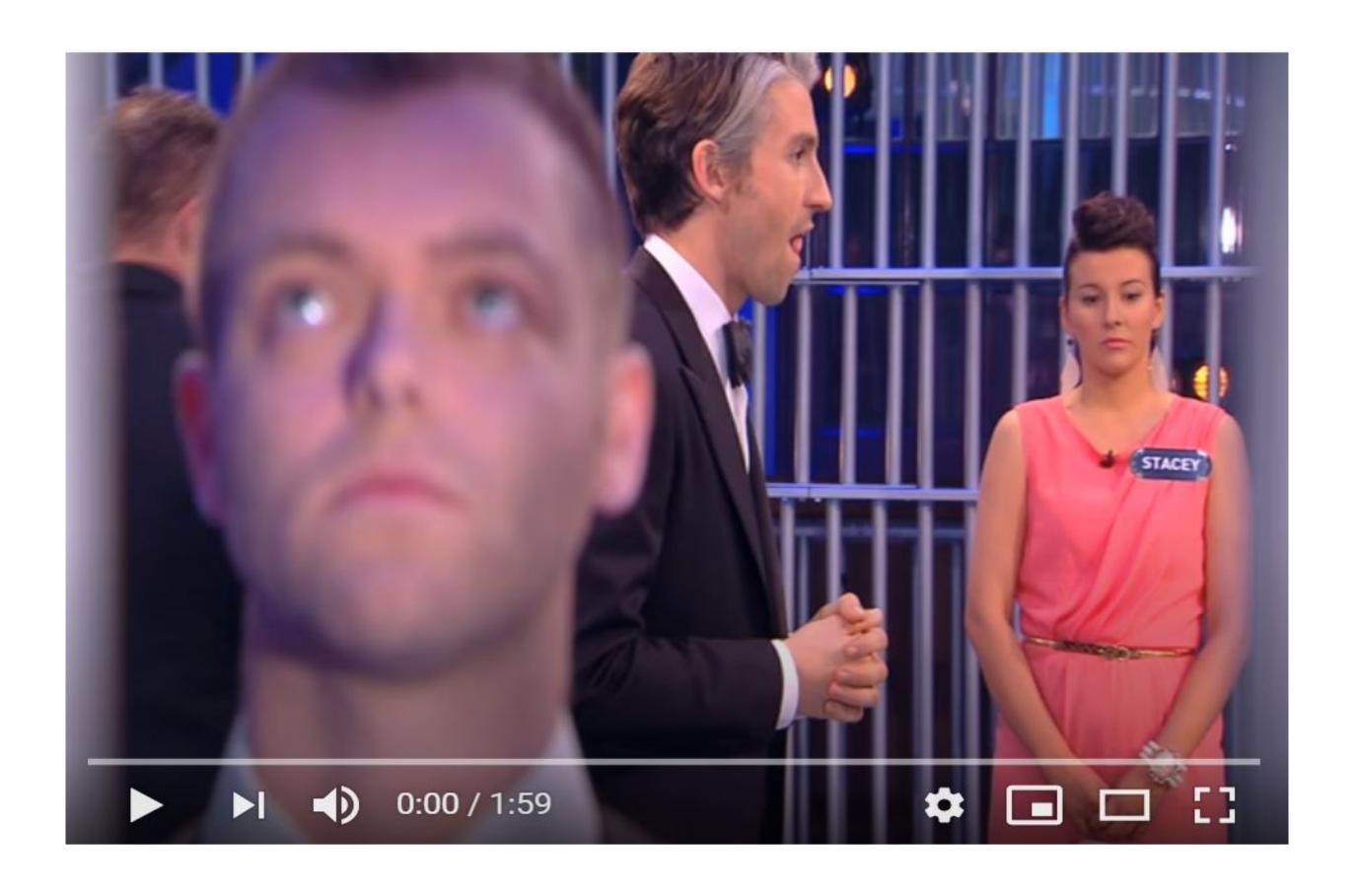




Направления мысли



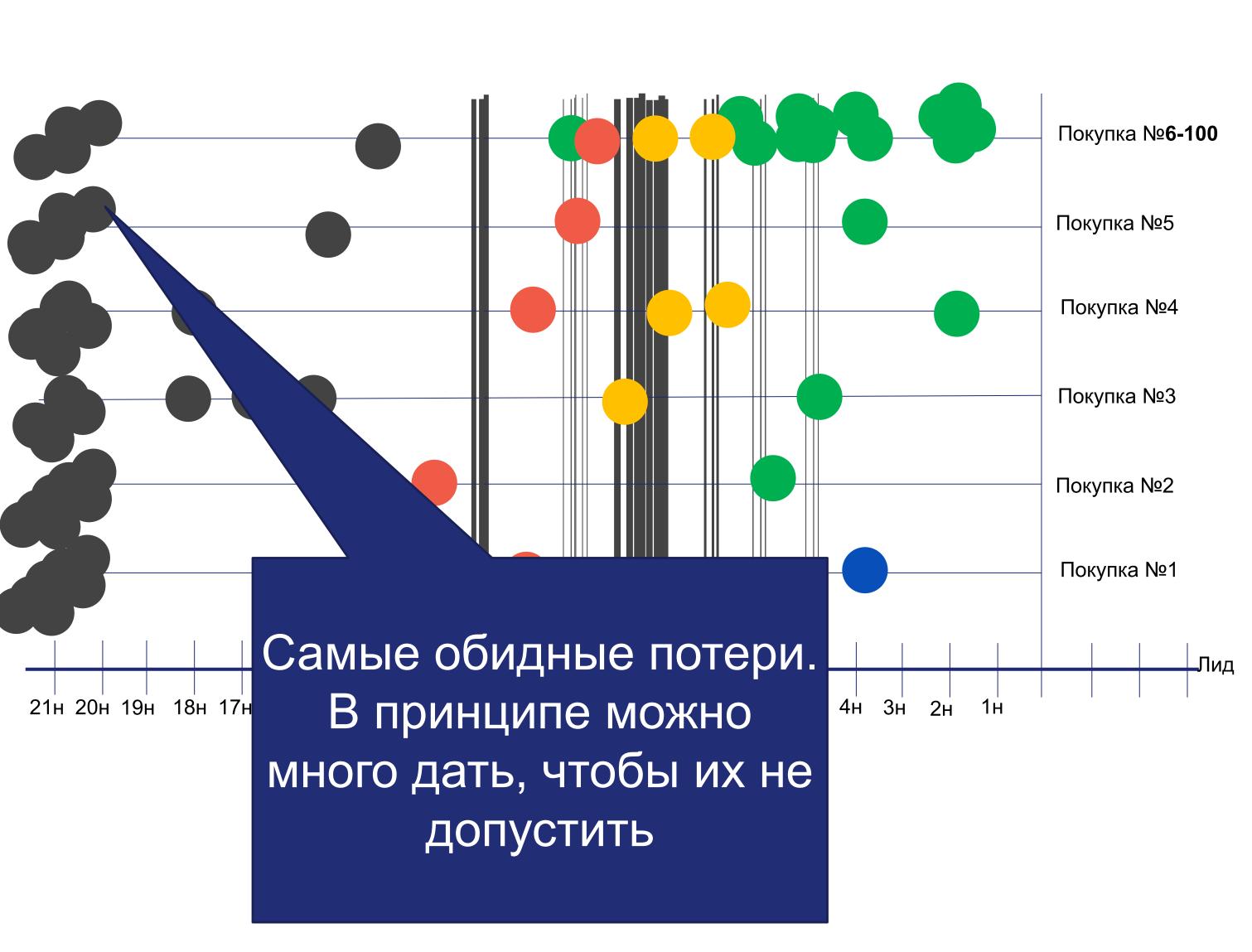
Реши дилемму заключенного – это интересно и прибыльно ©



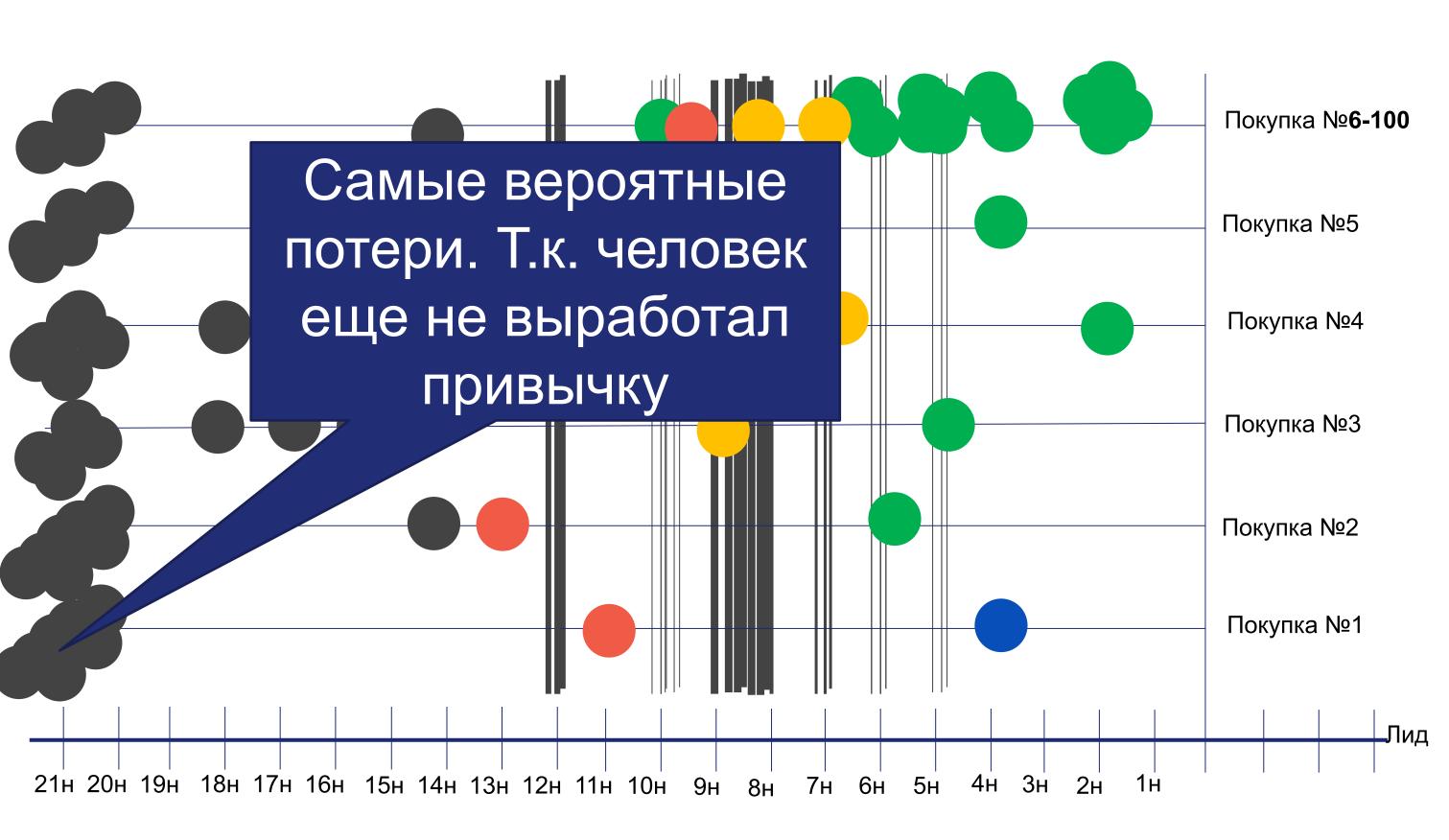












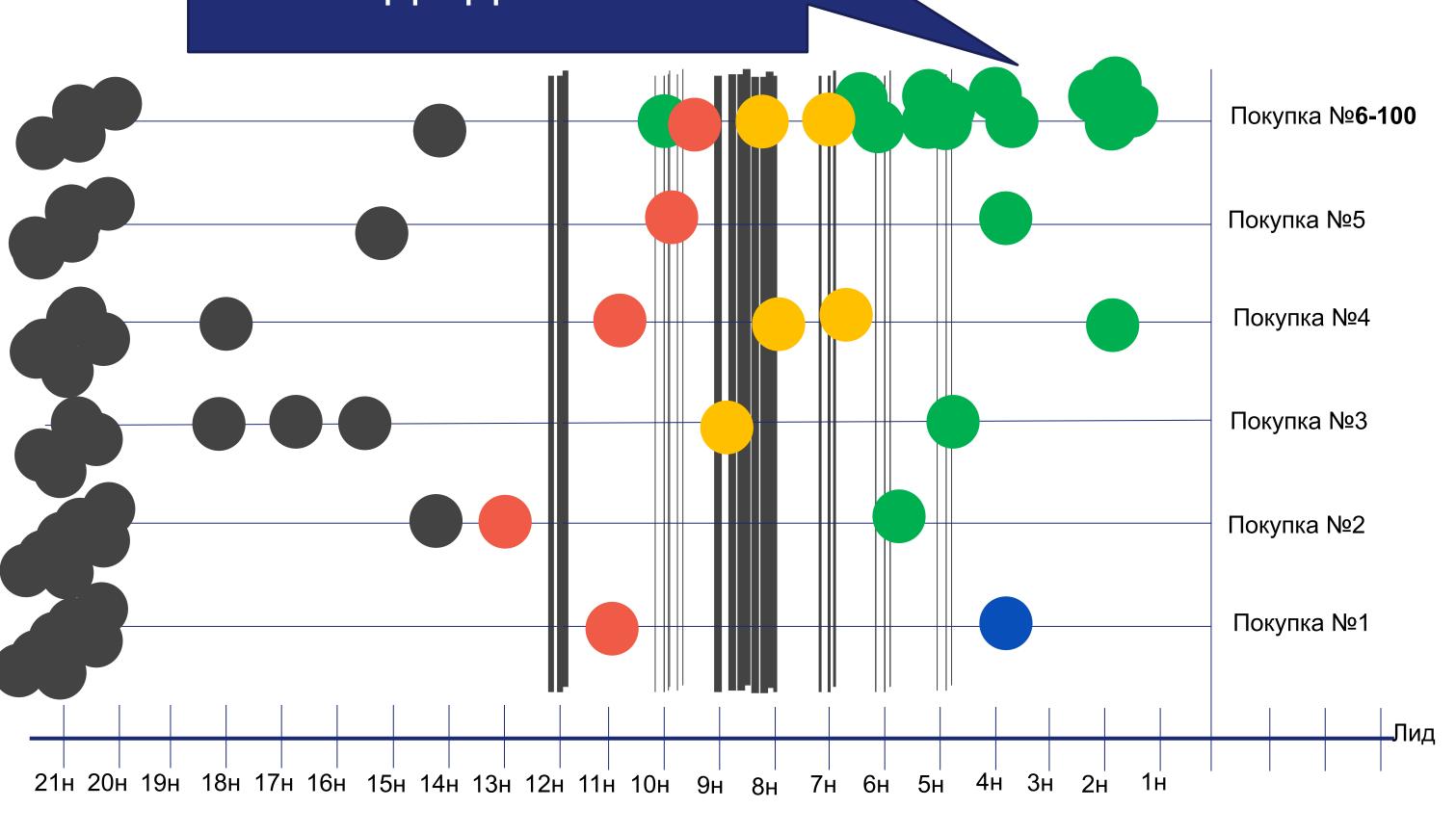




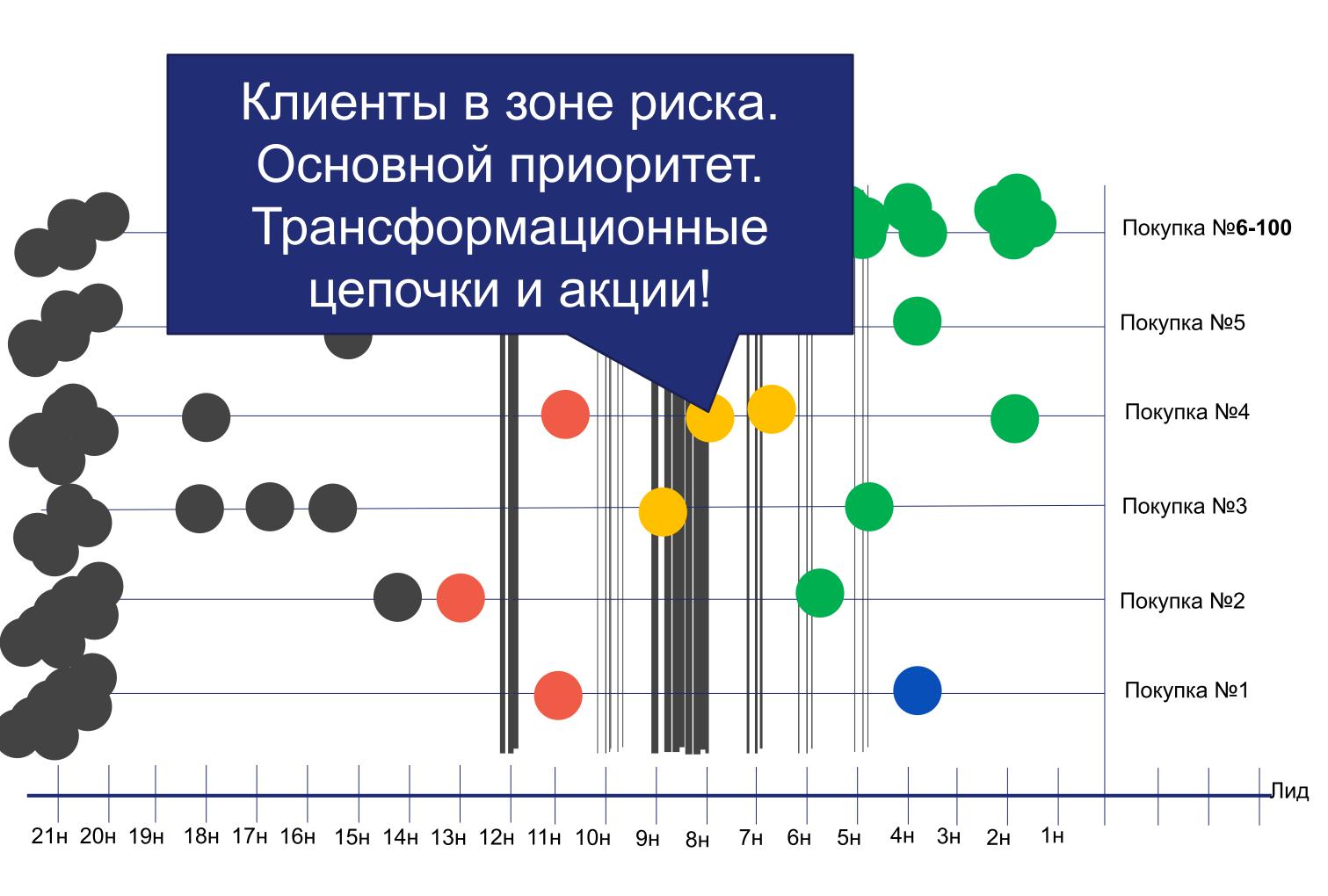


Лояльная база

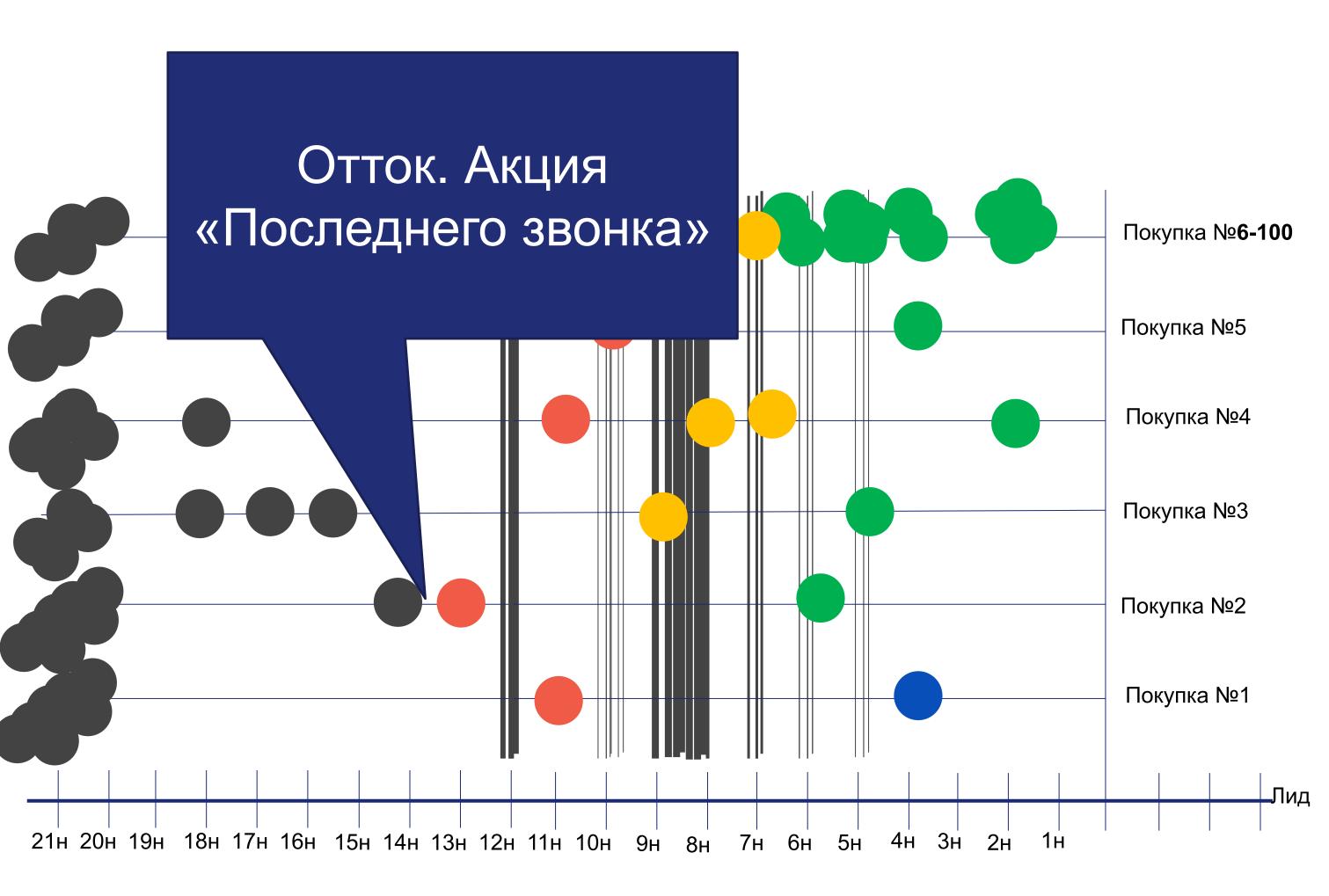
Надо доить !!!















Мы разрабатываем экспертные системы для управления маркетингом

Антон Терехов www.phenomen.org +7(905) 721-2876; at@phenomen.org