

Koncepcja pewnego algorytmu negocjacji ceny

Andrzej P.Urbański

Załóżmy, że chcemy by klient musiał co najmniej 25 razy składać prośbę o obniżkę ceny o założony przez system upust p . Wtedy zależność pomiędzy ceną początkowo wyświetlaną, a tą poniżej której algorytm nie może zejść zgodnie z zasadą procentu składanego przedstawia się następująco:

$$(1-p)^{25} * \text{Cena_pocz} = \text{Cena_limit}$$

Po prostych przekształceniach wartość upustu daje się wyliczyć następująco:

$$p = 1 - e^{25 * \ln(\text{Cena_limit} / \text{Cena_pocz})}$$

W algorytmie wyliczającym wartość upustu można przyjąć pewne usprawnienie, które każdy kolejny upust pomniejsza jeszcze o pewien ustalony procent np. 10%, co spowoduje, że stopniowo cenowe ustępstwa systemu będą coraz mniejsze i łagodnie podążą do ostatecznego braku ustępstw.

Algorytm powinien też uwzględniać upust wynikający z zakupu większego wolumenu towarów. Można go uwzględniać np. przez zastosowanie poniższego wzoru:

$$\text{Cena_limit} = 10 * \text{Cena_limit_absolutny} / \ln(\text{Ile_sztuk})$$