

Готовы ли ваши данные к расчёту цен

15 вопросов «да / нет» по одной категории – той, с которой начали бы. Отметьте ответы, а на второй странице посмотрите, какой подход вам доступен уже сейчас.

А. Основа нужна для любого подхода

ДА

НЕТ

- | | | | |
|---|--|--------------------------|--------------------------|
| 1 | Вы выбрали категорию для старта и можете выгрузить список её товаров с кодами. | ☐ | ☐ |
| 2 | У товаров есть штрихкоды или модели производителя – по ним находятся те же товары у конкурентов. | ☐ | ☐ |
| 3 | На ходовой товар есть хотя бы три аналога у конкурентов. | ☐ | ☐ |
| 4 | Есть таблица «ваш товар – товар конкурента»: сопоставление уже сделано и проверено. | ☐ | ☐ |
| 5 | Себестоимость или закупочная цена каждого товара выгружается из учёта. | ☐ | ☐ |
| 6 | Записана минимальная маржа: ниже неё цену не опускаете. | ☐ | ☐ |
| 7 | Записаны ограничения: РРЦ, минимальная и максимальная цена, как часто и насколько можно менять цену. | ☐ | ☐ |

Б. Цены рынка

ДА

НЕТ

- | | | | |
|---|--|--------------------------|--------------------------|
| 8 | Цены конкурентов уже собираются каждый день – вами или сервисом. | ☐ | ☐ |
| 9 | Комиссия и логистика площадки за штуку известны по каждому товару. Не продаёте на маркетплейсах – отметьте «да». | ☐ | ☐ |

В. Для моделей спроса как продажи отвечают на цену

ДА

НЕТ

- | | | | |
|----|--|--------------------------|--------------------------|
| 10 | Продажи в штуках и деньгах есть по дням или по неделям, а не только помесечно. | ☐ | ☐ |
| 11 | Такой истории продаж – 12 месяцев или больше. | ☐ | ☐ |
| 12 | За это время цена заметно менялась: размах от 10-15%, много разных цен. | ☐ | ☐ |
| 13 | Есть остатки по дням – видно, когда товара не было в продаже. | ☐ | ☐ |
| 14 | Акции отмечены: когда шли, какая скидка, за чей счёт. | ☐ | ☐ |
| 15 | Можно выделить товары для теста и контрольную группу, которую не трогаем. | ☐ | ☐ |

Не уверены в ответе – ставьте «нет». Лучше узнать о пробеле сейчас, чем на пилоте.

Какой подход вам доступен

Сначала – сопоставление товаров

«НЕТ» В ВОПРОСЕ 4

Без таблицы «ваш товар – товар конкурента» не посчитать ни медиану рынка, ни индекс цены: ошибка в сопоставлении становится ошибкой в цене. Начинаем с одной категории: пилот на вашей выборке за 3 недели, от 500 000 Р.

- «Нет» в вопросе 2 – сопоставляем по названию и характеристикам. Это дольше, чем по штрихкоду.

Правила – уже сейчас

«ДА» В ВОПРОСАХ 1, 4, 5, 6, 7 И 9

Программа каждый день держит цену у рынка по вашим правилам: минимум рынка, медиана, коридор или целевой индекс. Ниже минимальной маржи – никогда. Истории продаж не нужно: правилам хватает текущих цен и маржи.

- «Нет» в вопросе 8 – цены конкурентов соберём мы. История начнёт копиться с первого дня.
- «Нет» в вопросе 3 – коридор рынка не строим: держимся минимума или медианы главного конкурента.
- «Нет» в вопросе 5 или 6 – правило не запустить: ему не на что опереться снизу. Начните с себестоимости и минимальной маржи.

Модели спроса – когда хватит истории

«ДА» ВО ВСЕХ ВОПРОСАХ 10-15:
МОЖНО ПРОБОВАТЬ В ПИЛОТЕ

Модель узнаёт, как продажи отвечают на цену, и подбирает цену под цель: прибыль, выручку, распродажу остатков. Меньше года истории – модель не видит сезон и путает его с влиянием цены.

- «Нет» в вопросе 11 – модели через N месяцев сбора. Пока история копится, работают правила:

N = 12 – месяцев истории по дням или неделям = месяцев до моделей

- «Нет» в вопросе 10 – в помесечных данных изменений цены не видно. Копите по дням с сегодняшнего дня: N = 12.
- «Нет» в вопросе 12 – цена почти не менялась, и отклик продаж по каждому товару не оценить. Выход – оценка по всей категории или ценовой тест на части товаров.
- «Нет» в вопросе 13 или 14 – модель спутает «товара не было» или акцию с падением спроса.
- «Нет» в вопросе 15 – эффект не померить: не с чем сравнить.

Языковые модели цену сами не считают. Они помогают сопоставлять товары по описаниям и объясняют рекомендацию словами.

Пришлите номера вопросов с «нет» и выгрузку одной категории

На бесплатном разборе (40 минут) скажем, какой подход вам по данным и где будет трудно сопоставить товары. Не окупится – так и скажем. Что и в каком виде нужно – в шаблоне данных для пилота на той же странице.

ТЕЛЕФОН

+7 383 380-81-89

ПОЧТА

info@la-chatte.com

TELEGRAM

@lcstudio

12 месяцев истории и больше – глубина в опубликованных системах: 12-24 месяца (Walmart Labs, 2021; Zalando, 2023). Размах цены 10-15% – MCP Analytics, 2025, мнение практиков. Роль языковых моделей – MIT Sloan Management Review, 29.01.2026. Три аналога – наш порог для коридора рынка. Пилот сопоставления и цена – la-chatte.com/services/matching-tovarov/. На связи Пн-Вс 8-21 по Новосибирску.