



ЦЕНТР ТРАНСФЕРА
ТЕХНОЛОГИЙ НИУ ВШЭ

Центр коммерциализации
разработок и трансфера технологий

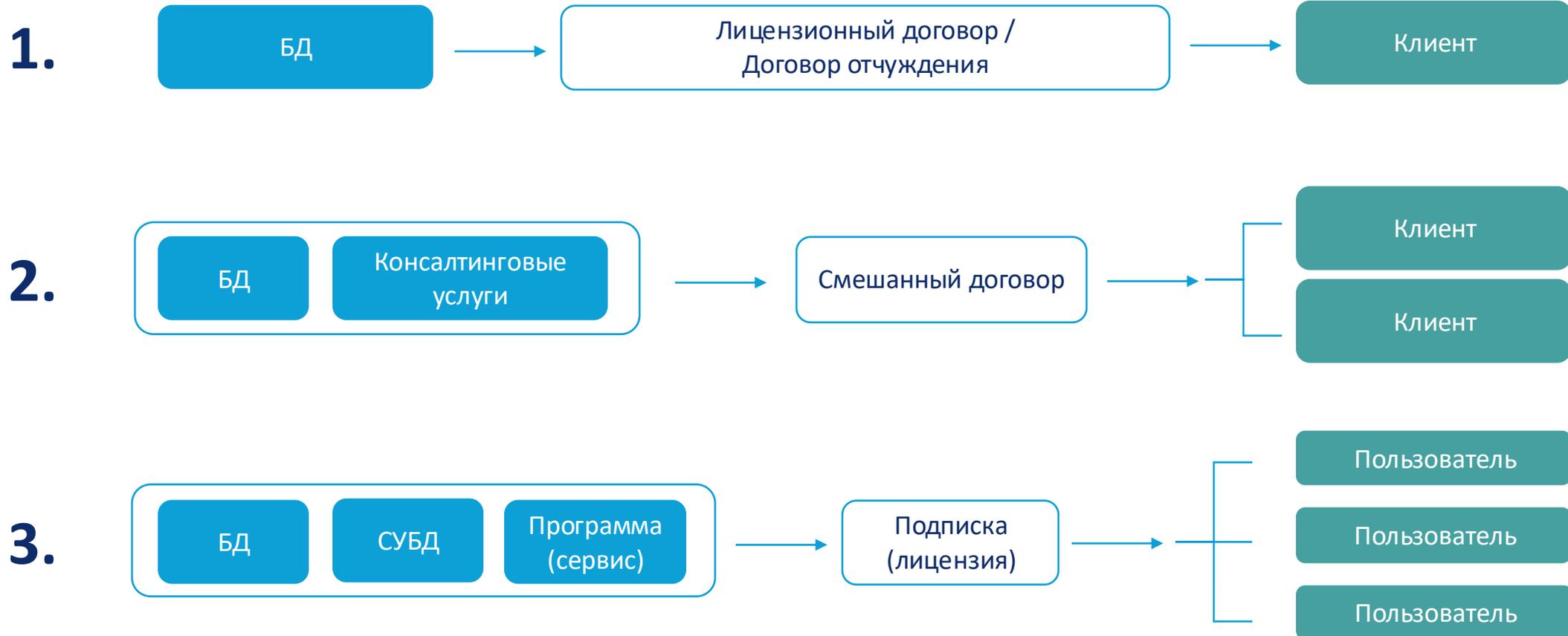
Москва, 2024

ФОРМИРОВАНИЕ ОБЛИКА ПРОДУКТА

Пильнов Геннадий Борисович
Заместитель директора ЦКРТТ НИУ ВШЭ



Форматы коммерциализации БД



Составляющие образа продукта



Конкурентный анализ – один из ключевых факторов для формирования облика продукта

Характеристики	Продукт ВШЭ	Прямое конкурентное решение*	Косвенные конкуренты**
Продукт:	Модуль предиктивной аналитики для отелей Data.Forecast	Модуль предиктивной аналитики Beltel	Штатный аналитик-маркетолог
Целевая аудитория:	Гостиничный бизнес	Гостиничный бизнес	Гостиничный бизнес
Решаемая проблема:	Динамическое ценообразование номерного фонда, прогноз бронирования и вероятности отмены	Динамическое ценообразование номерного фонда	Ценообразование номерного фонда
Полнота (учитываемые факторы):	БД исторических данных, 2600 специфических факторов, открытые данные о локальных медиапланах, маркетинговых активностях, динамики погодной обстановки, цен конкурентов,	БД исторических данных, Открытые данные о местных событиях, прогнозы погоды и цены конкурентов,	БД исторических данных
Частота обновления:	В течении суток Цикл обучения моделей до 20 минут без потери точности	В течении суток	от 1 до 7 суток
Используемые алгоритмы, методы сбора и обработки данных:	Алгоритмы собственной разработки, ARIMA, GAM, RF, методы машинного обучения и «скользящий контроль»	Алгоритмы собственной разработки	Внешние платформы и системы
Ключевые эффекты для пользователя:	Экономия трудозатрат на аналитику 75%, снижение процента отмен на 19%, для использования не требуется специализированных знаний	Интеграция по API Повышение заполняемости отеля на 12%	-

* Прямые конкуренты - решают ту же проблему, сопоставимыми методами для той же целевой аудитории

** Косвенные конкуренты - решают ту же проблему, другими методами



Центр коммерциализации разработок и трансфера технологий НИУ ВШЭ
г. Москва, ул. Мясницкая, д.13, к.4
тел. +7 (495) 531-00-00