

День открытых данных

Открытые данные для оптимизации потребительского поведения

Общество развития
взаимовыручки

Киров 2019

Цель оптимизации

Получить нужные предметы потребления и услуги как можно дешевле (желательно бесплатно) с наивысшим качеством при минимальных усилиях

Цель оптимизации

При оптимизации мы ставим задачу найти наиболее выгодное для потребителя соотношение трёх важных параметров:

- Цена
- Качество
- Усилия на получение

Требуемые данные

- Качество товаров (группы эквивалентности)
- Цена товара в зависимости от магазина, даты и времени, наличия у покупателя скидочной карты
- Скорость потребления каждого товара
- Расходы на каждый товар за период (профилирование расходов)

Коллективный анализ рынка

Почему это выгодно

- Вместе собрать информацию проще
- Для оптимизации своего потребительского поведения каждому покупателю будут полезны данные о товарах, полученные от людей со схожими потребительскими интересами
- Полезные данные найдутся проще и быстрее при наличии открытой БД о покупках максимального количества россиян

<http://orv.org.ru/pricer/>

<https://github.com/keremet/pricer>

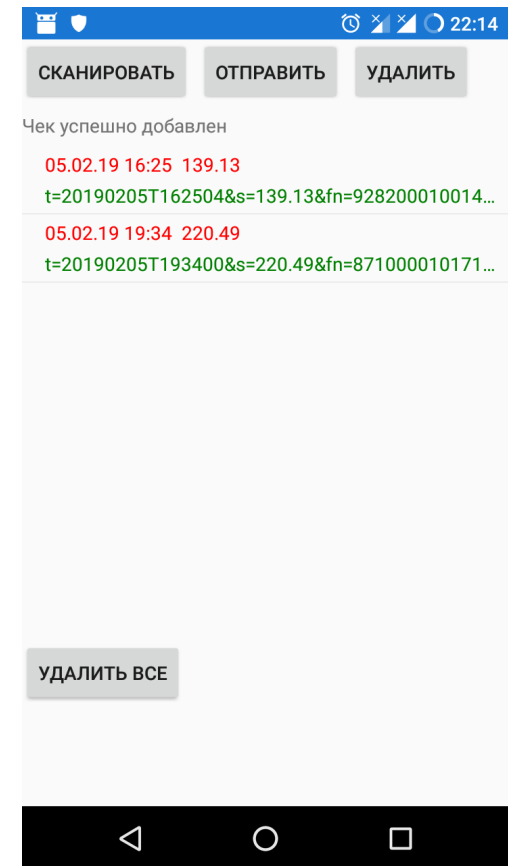
Ожидаемые результаты

- Индивидуальная экономия каждого участника
- Оптимизация закупок за счет потребительской кооперации
- Устойчивость к рекламе
- Расчёт инфляции по отдельным товарам и группам товаров, как следствие – возможность рассчитать инфляцию для индивидуального набора потребляемых товаров

Организация сбора данных

- Ручной ввод в базу на сайте
- Сканирование QR-кодов чеков через мобильное приложение
- Автоматическое получение данных от самих продавцов и поставщиков

<http://orv.org.ru/tmp/pricer.apk>



<http://orv.org.ru/pricer/>
<https://github.com/keremet/pricer>

Анализ данных

- Получение информации об оптимальном варианте покупки на стадии выбора
- Подсказки по оптимизации в момент ввода данных пользователем (замена товара на другой, покупка в другом магазине, покупка в другой момент и т.д.)
- Предложения по оптимизации закупок за счёт потребительской кооперации
- Оценка фактической экономии

Анализ данных

Покупки пользователя за последний месяц

Товар	Магазин	Дата	Цена	Кол-во	Кол-во ед. изм	Цена за ед. изм	Цена за ед. изм 2	Товар 2	Магазин 2	Цена 2	Экономия
Кефир Вятка пп 2,7ж 500г	Молоко - Вятка	2019-02-19 20:43:00	24.6	1	0.5	49.20					
Хлеб ржаной из обдирной муки	Глобус - Русская тройка	2019-02-17 09:43:57	22.5	1	0.6	37.50					
Бананы	Глобус - Русская тройка	2019-02-17 09:43:57	74.99	0.364	0.364	74.99					
Хлеб ржаной из обдирной муки	Глобус - Русская тройка	2019-02-14 18:39:36	21.82	1	0.6	36.37					
Творог Вятка 9% 130г	Молоко - Вятка	2019-02-13 18:40:00	36.6	1	0.13	281.54					
Сыр Радонежский 30% жир.	Молоко - Вятка	2019-02-13 18:40:00	460.5	0.51	0.51	460.50					
Кефир Вятка пп 2,7ж 500г	Молоко - Вятка	2019-02-13 18:40:00	24.6	1	0.5	49.20					
Бананы	Глобус - Русская тройка	2019-02-13 18:29:58	72.75	0.386	0.386	72.75					
Мандарины Марокко вес	Глобус - Русская тройка	2019-02-13 18:29:58	82.99	0.79	0.79	82.99					
Хлеб ржаной из обдирной муки	Глобус - Русская тройка	2019-02-10 21:51:34	22.5	1	0.6	37.50					
Сметана Вятка 18% т/б 0.5кг	Глобус - Русская тройка	2019-02-10 21:51:34	80	1	0.5	160.00	144.00	Сметана Вятка весовая 18%ж	Молоко - Вятка	144	8
Кефир Вятка пп 2,7ж 500г	Глобус - Русская тройка	2019-02-10 21:51:34	28	1	0.5	56.00	49.20	Кефир Вятка пп 2,7ж 500г	Молоко - Вятка	24.6	3.4
Творог Вятка 9% стакан 230г КМК	Молоко - Вятка	2019-02-07 20:47:00	61.8	1	0.23	268.70					

<http://orv.org.ru/pricer/>

<https://github.com/keremet/pricer>

Отличие от других решений

- Ориентация на покупателя, а не продавцов
- Отсутствие преднамеренных искажений информации, оплачиваемых продавцами с целью продвижения товаров

Чем нам МОЖНО ПОМОЧЬ?

- Составление ТЗ
- Разработка дизайна
- Кодирование
- Тестирование
- Продвижение
- Ввод открытых данных
- Ваши идеи об улучшении сайта и мобильного приложения

Наши контакты

- orv.kirov.region@gmail.com
- <https://github.com/keremet/pricer/issues>

Спасибо за внимание!

<http://orv.org.ru/pricer/>
<https://github.com/keremet/pricer>