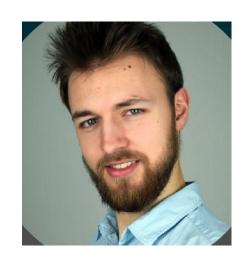


McKinsey & Company

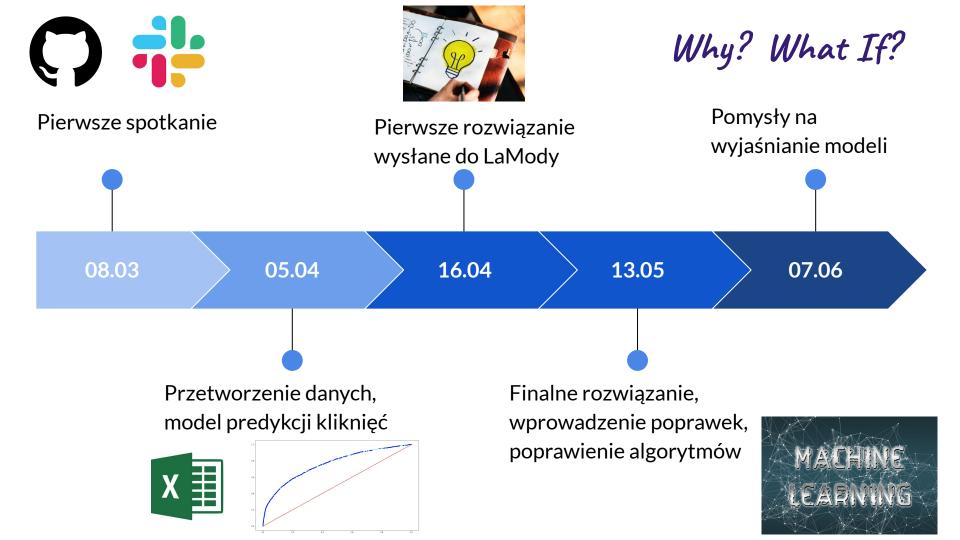


Zespół 1

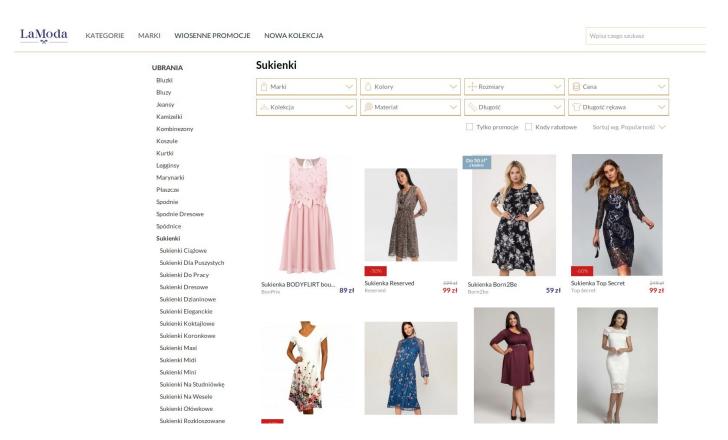




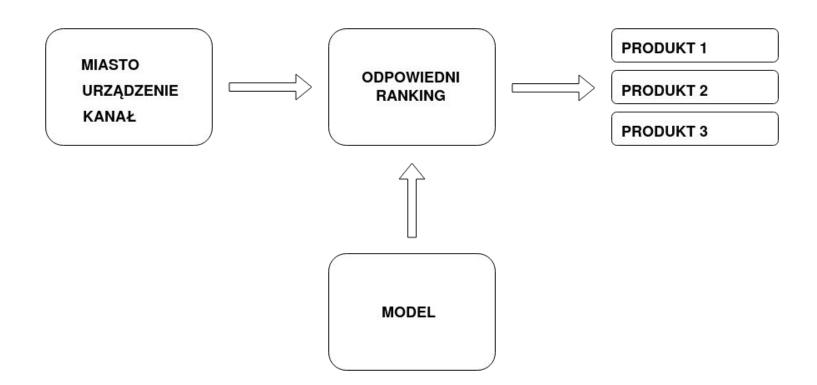




Czemu produkty są tak ułożone?



Czemu produkty są tak ułożone?



Nasze rozwiązanie

Tworzenie rankingów

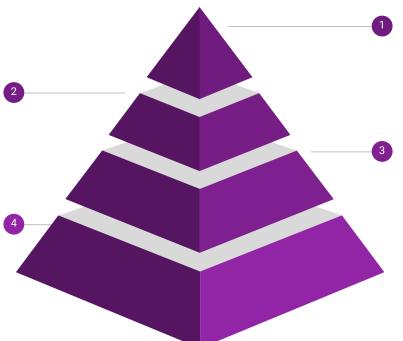
To lift or not to lift?

Algorytm zachłanny - wybieramy produkt o największej szansie kliknięcia na danej pozycji

Model predykcji kliknięcia

To click or not to click?

Model XGBoost



Mnożniki dla istniejących scorów

Too big or not too big?

Wyznaczamy mnożniki, które pozwolą osiągnąć wyznaczone wcześniej rankingi

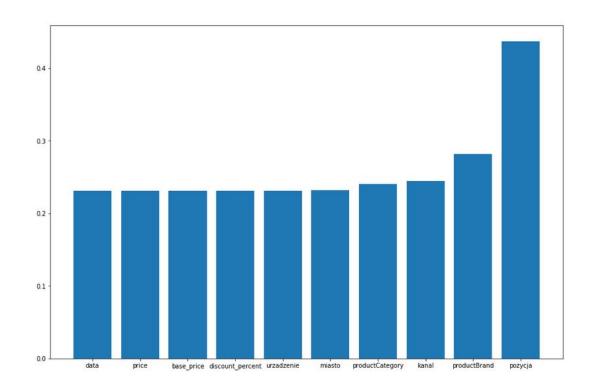
Segmentacja

To split or not to split?

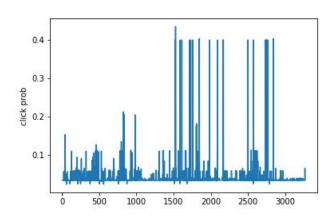
Dla których zmiennych wpływ pozycji na szansę kliknięcia jest różny?

Wyjaśnienie modelu

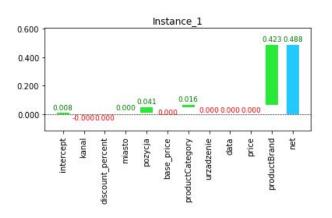
Istotność zmiennych wykorzystanych w modelu ze względu na funkcję straty po wprowadzeniu perturbacji do danych

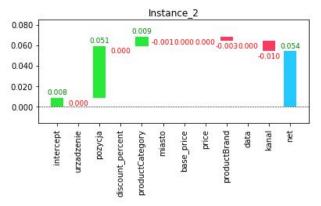


Wyjaśnienie modelu









Co warto poprawić w przyszłości?

Segmenty są różnej wielkości Rankingi dla różnych segmentów są niewystarczająco zróżnicowane

Czy rankingi nadal są odpowiednie?

Uwzględnić rozmiar przy segmentacji Oddzielny model predykcji kliknięcia dla każdego segmentu Aktualizowanie danych do tworzenia predykcji na bieżąco