Machine Learning Engineer Nanodegree

Capstone Proposal

Jiang Ming March 21st, 2018

Proposal

Domain Background(项目背景)

本项目是要帮助Rossmann连锁药妆店的经理预测店铺未来的销售额,然而由于销售额会受到很多因素的影响,比如说折扣,节假日,季节,地理位置等因素。不同环境下的预测,其准确性会有所不同。因此,本项目选择坐落在德国的1115家店铺来预测其未来6个星期每天的销售额。准确的预测店铺未来一段时间的销售额,能够帮助经理更加合理的安排员工的工作时间,同时也有利于提升员工的工作效率。

这是一个标准的监督学习问题,因此可以使用常用的监督学习算法来预测销售额。最近几年比较火的 XGBoost方法从基本的决策树方法发展而来,该方法屡次在各大数据比赛中获得第一¹。同时,该项目 来自于kaggle,这个比赛的第一名使用的算法也是xgboost²。因此,在本项目中,也准备尝试使用 xgboost来解决这个项目的问题。之所以选择这个项目,是因为未来也想开始参加一些kaggle的比 赛,这是一个好的开始。

Problem Statement (问题描述)

本项目的数据集来自真实世界中Rossmann连锁药妆店的销售数据和店铺数据。一个很大的挑战在于,我们需要从现有的数据集中探索出店铺销售额的影响因素,从而才能预测店铺的销售额。另一个挑战在于,其预测周期为6周,较长的预测周期很有可能会给预测带来较大的误差,怎么才能找到影响店铺长期销售额的因素也很重要。总之,大量的特征工程和数据分析需要花费较多的时间。

寻找影响店铺销售额的影响因素需要从现有数据集的字段出发,比如说,可以从store.csv数据集获取更多店铺的信息,店铺的分类水平(Assortment),促销活动(Promo)以及竞争对手店铺的距离 (ComprtitionDistance)等都是影响销售额的影响因素。Gert也给出了一些建议,比如区分三种类型的特征:使用近期的数据构造特征;考虑时间信息;近期趋势。

Datasets and Inputs(输入数据)

本项目的数据集由kaggle提供,使用的数据集主要由两个文件组成。一个是train.csv,是店铺的销售数据,主要字段比如销售额(Sales),客流量(Customers),日期(Date),促销信息(promo)等。另一个是store.csv,主要是1115家店铺的相关信息,主要字段有店铺类型(StoreType),竞争对手(Competitor),定期促销信息(Promotp2),摆放水平(Assortment)等。

要预测的是未来6周的销售额,这是时间序列的回归问题。可以把这个时间序列数据转化为横截面数据,因此在构造一些特征时,就要考虑到特征与时间的相关性。考虑把train.csv的数据划分为3份,第一份从2013-01-01到2015-05-08的数据作为train data,第二份从2015-05-09到2015-06-19的数据作为validation data,第三份从2015-06-20到2015-07-31的数据作为test data。数据划分时要按照时间来划分。

Solution Statement(解决办法)

本项目选择xgboost模型来解决该问题,xgboost是以CART作为基分类器的。CART能够解决回归问题,并且决策树算法能够给出每个特征的重要程度,有利于模型的特征筛选。同时,xgboost模型借鉴了随机森林的思想,支持列抽样,不仅能够防止过拟合,还能减少计算量。本项目的一个难点就在于特征的构造,然而可以利用xgboost的特点,来找出影响销售额的重要变量。

Benchmark Model(基准模型)

在kaggle上,Gert在本项目上获得了第一名的成绩。以RMSPE为评价指标,其得分为0.10021。 Gert²使用的就是集成的xgboost 模型,也就是多个采用不同特征的xgboost模型集成。该比赛获得金奖的指标最低得分是0.11037,获得银奖的指标最低得分是0.11552,获得铜奖的最低得分是0.11773。由于能够参考很多前人的研究,特别是Gert给出了自己获得第一名的比赛文档,本项目设定的目标为RMSPE指标得分在0.11552以内。

Evaluation Metrics(评估指标)

本项目的评价指标由kaggle给出, Root Mean Square Percentage Error (RMSPE),而且有比赛的结果作为对比。因此,选择RMSPE作为评价指标,定义为:

$$RMSPE = \sqrt{rac{1}{n}\sum_{i=1}^{N}rac{y_i-\hat{y_i}}{y_i}}$$

其中 y_i 表示真实的销售额, \hat{y}_i 表示销售额的预测值。当销售额为0时,不带入计算。

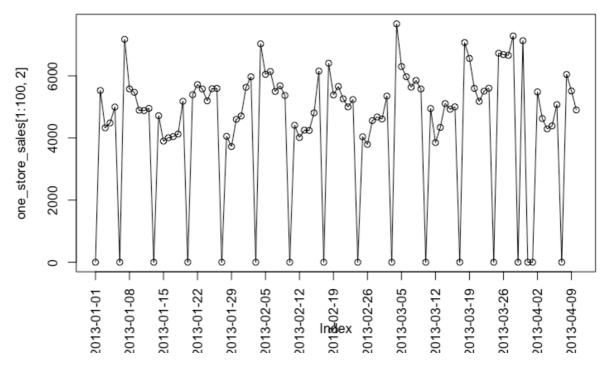
Project Design(设计大纲)

本项目主要分以下几个步骤:数据预处理,数据分析,特征工程,模型训练,模型预测和评价。下面分别介绍每个流程的工作。

数据预处理。通过观察数据发现,在store.csv文件中,i)有一些字段下的数据为空值,考虑使用0来填充; ii)对有些特征进行one-hot-vect处理,DayOfWeek,Assortment,StoreType,

PromolInterval都是有限的类别,而且是字符型数据,所以要进行one-hot-vect处理,但是这么处理可能会使数据比较稀疏,特别是对PromolInterval中值的类别可能会比较多,但这是一种尝试;iii)考虑是否删掉销售额为0的数据,因为在评价时,当真实销售额为0时,是不带入计算的。训练时,考虑是否保留这些数据。

数据分析。要预测的目标是未来6周的销售额,那么销售额是否会存在随时间变化的趋势。如果存在,周期大概是多少。通过下图来观察店铺1的销售额随时间变化的趋势。



从上图的销售额随时间变化的趋势可以看出来,i)每个月销售额会有相似的变化趋势,比如2013-01-08到2013-02-05的销售额和2013-02-05到2013-03-05的销售额,会呈现相似的波动趋势。因此,未来一个月的销售额,与前一个月有很强的相关关系,在构造特征时,需要注意这一点。ii)值得注意的是,销售额与DayOfWeek有很强的相关性,因为图中很明显的可以看出,周日是不营业的,销售额为0。iii)其余店铺均有同节结论,这里只展示了店铺1。类似于上述分析,还需要进行更多的深入思考,更详细的分析在毕业设计里展示。通过分析发现特征与销售额之间存在的隐含关系,有利于构造更多的特征。

特征工程。现有的数据中,有很多字段(特征)是对销售额有重要的影响。比如,DayOfWeek,Customers,Promo,SchoolHoliday,Competitor,Promo2SinceWeek等。除了这些特征以外,根据Gert²的建议,构造更多的特征。对于特征,Gert指出了三种类型的特征。第一种是Recent data,第二种是Terporal information,第三种是Current data,以及其他信息。在毕业设计中,我会根据Gert的建议来设计特征工程,并且解释,为什么提取上述特征。

模型训练。在构造完特征后,要带入xgboost模型训练。参考Gert²的做法,对于训练不同的xgboost模型,并且将训练结果融合在一起,观察是否能提升模型的预测能力。对与不同的模型,其实是指使用不同特征的训练的xgboost模型。

模型预测和评价。在test data上预测销售额,并使用RMSPE指标评价模型的预测效果。

Before submitting your proposal, ask yourself. . .

- Does the proposal you have written follow a well-organized structure similar to that of the project template?
- Is each section (particularly **Solution Statement** and **Project Design**) written in a clear, concise and specific fashion? Are there any ambiguous terms or phrases that need clarification?
- Would the intended audience of your project be able to understand your proposal?

- Have you properly proofread your proposal to assure there are minimal grammatical and spelling mistakes?
- Are all the resources used for this project correctly cited and referenced?

Reference

1. Chen T, Guestrin C. XGBoost: A Scalable Tree Boosting System[C]// ACM SIGKDD International Conference on Knowledge Discovery and Data Mining. ACM, 2016:785-794.

2. Gert's model doucmentation. セールー