

Preparation and benchmark selection for Fasion RecSys “Word of Soul”

By Daler Khomidov



Research of peak 3 competitors

Название	Ссылки	Цены	Бизнес-модель	Функционал
Retail Rocket	Оф. сайт Интервью (2018)	Индивидуально; от 30к руб/мес (мин.) Free-тариф для малого сайта	Гибкая: фикс или % от выручки (ROI-ориентир)	20+ сценариев рекомендаций (товары на сайте, в приложении, etc) Триггерные рассылки (брош. корзина и др.) Сегментация и персон. кампании AI-алгоритмы для fashion ("Total Look" подбор образа) Web-push, Smart SMS, баннеры
REES46	Оф. сайт RAMM рейтинг	10 000 руб/мес (пакет L) Крупные – индивидуально (XL)	SaaS-подписка, ежемесячно. Фиксированная плата по тарифу (без комиссий с продаж). Демо-доступ бесплатно.	Товарные рекомендации (виджеты "похожие", "популярное", персон) Персональный поиск по сайту (AI-поиск с учетом опечаток) Email-маркетинг: триггерные письма, рассылки Попап-виджеты (сбор подписок, промо) Веб и мобильные push-уведомления Программа лояльности (баллы, акции) CDP: объединение данных
Nosto	Оф. сайт G2 Reviews	Индивидуально, завис. от оборота. Без публичных тарифов (free trial).	Success-based модель: оплата по результату (комиссия с продаж, рост выручки). Для малых – низкий порог (старт бесплатно), с ростом – рост	Персональные рекомендации (сайт: главная, каталог, PDP, корзина) Персонализированный поиск (семантич., с учетом намерений) Правила мерчандайзинга товаров (упорядочение, фильтры) A/B тестирование и оптимизация контента Персонализация контента: баннеры, UGC (интеграция Instagram и etc) Попапы (exit-intent, сбор email) и рекомендации в email Аналитика по сегментам, рекомендации по сегментам



They showed only post-metrics but we can reverse engineer it on our datasets also

Example:

Replay a public retail log (e.g., H & M).

For each basket, emit Top-K from (a) a simple baseline and (b) your model.

$Revenue@K = \sum \text{price of items actually bought that appear in Top-K.}$

Compute uplift factor **$K = Revenue@K_{\text{model}} \div Revenue@K_{\text{baseline}}$** .

Shop “Атака” showed **$K = 1.185 \rightarrow +18.5\%$ turnover**.

If your offline $K \geq 1.185$, you can claim comparable real-world impact.

0.148

First metric - Recall@20

Baseline (Top-sellers) 0.125 × Retail Rocket lift factor 1.185 (18.5%)

0.0356

Second metric - MAP@12

Baseline (Top-sellers) 0.030 × Retail Rocket lift factor 1.185 (18.5%)

1.185

Third metric - Revenue@20 uplift

Revenue captured by Top-20 items (model) ÷ Revenue captured by Top-20 items (baseline), matching Retail Rocket's claimed 18.5% revenue uplift