# 设计一个推荐系统

MLE 算法指北

2025年3月2日

### 1 System Scope

推荐系统的目标是为用户提供个性化内容,提高用户体验和业务指标(如点击率、转化率等)。本设计适用干:

- 电商(如 Amazon、Taobao)推荐商品
- 视频平台(如 YouTube、Netflix)推荐内容
- 社交媒体(如 TikTok、Facebook)推荐帖子

# 2 Challenges

#### 推荐系统面临以下主要挑战:

- 冷启动问题 (Cold Start): 新用户/新物品的数据不足
- 数据稀疏性 (Data Sparsity): 用户行为数据较少, 矩阵填充困难
- 实时性要求 (Low Latency): 需要在毫秒级响应用户请求
- 规模化问题 (Scalability): 应对亿级用户和海量物品
- 多样性和新颖性 (Diversity & Novelty): 避免推荐单一热门内容

# 3 System Architecture

推荐系统通常采用 离线 + 在线结合架构, 主要包含:

- 数据收集与存储与特征工程(离线 & 在线计算)
- 候选集生成(定向与召回)
- 精排模型 (粗精排 Ranking)
- 实时服务 (Serving)
- 监控与优化

# 4 推荐系统的数据存储与 Embedding 计算

在推荐系统中,不同类型的数据(交互数据、Item 元数据、Context 数据)需要不同的存储和查询方式,以满足实时性和扩展性要求。此外,这些数据通常需要经过 Embedding 计算,以便供召回和排序模型使用。

#### 4.1 数据分类及特点

推荐系统中的主要数据类型如下:

- **交互数据** (Interaction Data): 记录用户的点击、浏览、购买、收藏等行为,数据量大,需要支持高效的历史查询和实时更新。
- Item 元数据 (Item Metadata):包括商品 ID、类别、品牌、价格、发布时间等信息,通常更新频率较低,但需要支持快速查询。
- Context 数据 (Context Data): 用户当前的设备、时间、地点、天气等上下文信息,通常需要实时查询,以提升推荐的相关性。

不同数据的访问模式、存储方式如下表:

数据类型	规模	存储方式	查询方式
交互数据	海量(TB-PB 级)	HDFS / Kafka / Redis	ClickHouse / Redis
Item 元数据	大规模(GB-TB 级)	MySQL / Redis / Elasticsearch	低延迟 KV 查询
Context 数据	小规模(MB 级)	Redis / Kafka	低延迟缓存查询

表 1: 推荐系统中的数据存储方式

#### 4.2 交互数据的存储与查询

交互数据用于建模用户行为,存储方式包括:

- **离线存储**: 使用 HDFS / Hive / Delta Lake 存储完整的用户行为数据, 供离线训练模型使用。
- 实时存储:
  - Kafka / Pulsar: 用于流式日志存储,支持实时计算。
  - ClickHouse / Druid (OLAP): 用于高效查询用户过去 N 天的行为数据。
  - Redis / Cassandra:存储用户最近的点击记录,支持毫秒级查询。

#### 查询方式:

- 离线模型训练时,使用 Spark / Flink 读取 HDFS 数据,计算用户特征。
- 在线推荐时:
  - 先查询 Redis, 获取用户最近 N 次点击记录。
  - 若 Redis 未命中,则查询 ClickHouse 获取长期行为数据。

#### 4.3 Item 元数据的存储与查询

Item 元数据用于描述物品信息,存储方式包括:

- MySQL / PostgreSQL: 存储完整的商品信息, 支持 CRUD 操作。
- Elasticsearch: 支持全文搜索, 例如根据商品名称进行模糊匹配。
- Redis / HBase / DynamoDB: 缓存热门商品的信息,提高查询效率。
   查询方式:
- 先查 Redis 获取缓存的热门商品信息,若未命中,则查询 MySQL。
- 复杂查询(如模糊匹配)使用 Elasticsearch。

#### 4.4 Context 数据的存储与查询

Context 数据用于捕捉用户的实时环境信息,存储方式包括:

- Redis / Memcached: 存储用户最近的上下文信息 (如 GPS 位置)。
- Kafka / Flink State Store: 存储实时事件数据(如天气、热点事件)。
- ClickHouse / Druid:用于存储统计分析结果,如当前时间段的热门商品。 **查询方式**:
- 直接从 Redis 查询用户 session 相关的 context 信息。
- 订阅 Kafka 流, 获取最新的实时事件。

# 5 Candidate Generation (定向与召回)

定向和召回层的目标是从海量物品中快速筛选出较小集合。

#### 5.1 定向检索 (Targeting Retrieval)

定向检索(Targeting Retrieval)是指基于用户画像、业务需求等条件,在召回阶段筛选出符合展示条件的物品,从而提高推荐的精准度和转化率。定向检索一般包括以下三个主要逻辑:

- 定向检索逻辑 (Targeting Logic):根据用户特征匹配合适的物品集合。
- **频控逻辑** (Frequency Control): 限制特定物品或类别的展示频率,防止用户产生疲劳。
- **业务筛选逻辑** (Business Filtering Logic):剔除不适合当前用户或业务策略的物品,例如已购买商品、低库存商品等。

#### 5.1.1 定向检索逻辑 (Targeting Logic)

定向检索的核心思想是基于用户特征选择适合的物品,通常采用如下方式实现:

• 基于用户属性的定向: 匹配用户的性别、年龄、地域、兴趣标签等, 例如:

Targeted Items
$$(u) = \{i \mid \mathbf{A}_i \cap \mathbf{A}_u \neq \emptyset\}$$
 (1)

其中,  $\mathbf{A}_i$  表示物品 i 的属性集合,  $\mathbf{A}_u$  表示用户 u 的属性集合。

• 基于用户行为的定向: 利用用户的历史点击、收藏、购买等行为数据, 选择相关性较高的物品, 例如:

$$S(u,i) = \sum_{j \in \text{history}(u)} \text{sim}(i,j)$$
 (2)

其中,sim(i,j) 代表物品 i 和 j 之间的相似度。最后对所有定向候选交集即可。

#### 5.1.2 频控逻辑 (Frequency Control)

频控逻辑的目的是防止某些物品过度曝光,避免用户产生疲劳。常见的频控策略包括:

• 物品曝光频次控制:

$$N(i, u) < N_{\text{max}} \tag{3}$$

其中, N(i,u) 表示物品 i 在用户 u 处的展示次数,  $N_{\text{max}}$  是最大允许展示次数。

• 类别曝光频次控制:

$$\sum_{i \in C} N(i, u) < N_{C_{\text{max}}} \tag{4}$$

其中,C 表示某个类别的商品集合, $N_{C_{max}}$  是该类别的最大允许展示次数。

• 时间窗口控制: - 限制用户在短时间内看到同样的物品, 例如:

$$T_{\text{last}}(i, u) - T_{\text{now}} > T_{\text{threshold}}$$
 (5)

其中, $T_{\text{last}}$  代表用户上次看到物品 i 的时间, $T_{\text{now}}$  是当前时间, $T_{\text{threshold}}$  是最小间隔时间。

• 动态冷却策略: - 如果用户多次对某个物品无反应,则降低该物品的展示概率:

$$P_{\text{next}}(i, u) = P_{\text{init}}(i, u) \times e^{-\lambda N(i, u)}$$
(6)

其中, $\lambda$ 是衰减系数, $P_{init}(i,u)$ 是初始推荐概率。

#### 5.1.3 业务筛选逻辑 (Business Filtering Logic)

**业务筛选逻辑**主要用于剔除\*\*不适合展示的物品\*\*,保证推荐内容符合业务需求。常见的筛选逻辑包括:

• 已购买商品过滤: - 如果用户已购买某商品,则避免重复推荐:

Filtered Items = 
$$\{i \mid i \in \text{Purchased}(u)\}$$
 (7)

• 低库存商品过滤: - 对于库存低于一定阈值的商品,不予推荐:

$$S(i) > S_{\min} \tag{8}$$

其中, S(i) 表示物品 i 的当前库存量。

• 价格/折扣策略: - 过滤掉不符合用户消费能力的商品:

$$P_{\min}(u) < P(i) < P_{\max}(u) \tag{9}$$

其中, P(i) 是物品 i 的价格,  $P_{\min}(u)$  和  $P_{\max}(u)$  代表用户 u 的消费能力范围。

• 品牌/类别排除: - 根据用户的负反馈,排除特定品牌或类别的商品:

$$i \notin \text{Blocked Categories}(u) \cup \text{Blocked Brands}(u)$$
 (10)

#### 5.1.4 实现方式

- 1. 数据库 + 索引查询: 索引查询, 快速筛选符合定向条件的物品。
- 2. **预计算缓存**: 对于用户画像较稳定的定向规则(如性别、年龄、地域),可以提前计算定向推荐池,存入 Redis,提高查询效率。
- 3. **在线计算 + 过滤**:对于实时性较高的定向规则(如短期兴趣、时间频控),可以在在线服务层(如 **Flink + Redis**)进行动态计算和过滤。

#### 5.2 召回算法与模型训练

召回(Recall)是推荐系统中的**第一层筛选**,其主要目标是**从海量物品集合中快速筛选出一个较小的候选集**,以供排序(Ranking)模型进一步优化。在实际应用中,可以采用**传统召回方法**(如协同过滤、矩阵分解等)或**深度学习召回模型**(如 YouTube DNN、Transformer-based 召回)。

#### 5.2.1 召回算法 (Retrieval Algorithms)

召回算法主要分为 基于规则的方法和 基于模型的方法。

- (1) 规则召回(Rule-based Retrieval) 适用于冷启动或无用户行为数据的情况:
  - 热门召回 (Popular-based): 推荐全局最热门的物品。
  - 新物品召回 (Newest-based): 推荐最新上架的物品。
  - 地域召回 (Geo-based): 基于用户的 GPS 位置推荐附近的物品。
  - 业务规则召回 (Business Rules): 如促销商品、品牌曝光策略等。
- (2) 协同过滤召回 (Collaborative Filtering, CF) 基于用户-物品交互行为数据, 计算用户和物品的相似性:

$$sim(u,v) = \frac{\sum_{i} r_{ui} r_{vi}}{\sqrt{\sum_{i} r_{ui}^2} \sqrt{\sum_{i} r_{vi}^2}}$$

$$\tag{11}$$

$$sim(i,j) = \frac{\sum_{u} (r_{ui} - \bar{r}_{u})(r_{uj} - \bar{r}_{u})}{\sqrt{\sum_{u} (r_{ui} - \bar{r}_{u})^{2}} \cdot \sqrt{\sum_{u} (r_{uj} - \bar{r}_{u})^{2}}}$$
(12)

(3) 矩阵分解 (Matrix Factorization, MF)

$$R \approx U \cdot V^T \tag{13}$$

其中:

• U: 用户的 Embedding

• V: 物品的 Embedding

优化目标:

$$L = \sum (r_{ui} - U_u V_i^T)^2 + \lambda(||U||^2 + ||V||^2)$$
(14)

(4) 深度学习召回 (Deep Learning Retrieval) 采用双塔 (Two-tower) 结构, 计算用户和物品的 Embedding:

$$P(i|u) = \frac{e^{\mathbf{E}_u \cdot \mathbf{E}_i}}{\sum_j e^{\mathbf{E}_u \cdot \mathbf{E}_j}}$$
 (15)

#### 5.2.2 召回 Embedding 的存储与在线检索

训练好的 User Embedding 和 Item Embedding 需要存储并用于在线召回:

#### 1. 存储方式:

- 离线存储: HDFS / S3。
- 在线存储: Redis / HBase / Faiss。

#### 2. 检索方式: ANN (Approximate Nearest Neighbor):

- HNSW Hierarchical Navigable Small World 基于图结构的 ANN 方法,适用于高维数据
- IVF (Inverted File Index) 将 Embedding 空间分为多个聚类中心,加速最近邻查找。
- LSH (Locality-Sensitive Hashing 使用哈希映射将相似向量映射到相同的桶,提高检索速度。
- Faiss Facebook AI Similarity SearchFacebook 开源的 ANN 库, 支持 HNSW/IVF/LSH。

# 6 Ranking Model (精排)

精排模型用于对召回结果进一步排序,核心目标是优化业务指标:

#### 6.1 常见模型

- Logistic Regression (线性基准模型)
- GBDT (Gradient Boosting Decision Trees): 如 XGBoost、LightGBM
- Deep Learning Models:
  - Wide & Deep: 结合线性和深度特征
  - DIN/DIEN: 考虑用户兴趣演化
  - Transformer-based Models: 如 BERT4Rec

### 6.2 排序损失函数 (Loss Functions for Ranking)

在推荐系统和学习排序(Learning to Rank, LTR)任务中,损失函数的选择直接影响模型的优化效果。常见的排序损失函数包括:

- Pointwise 损失函数:针对单个样本计算误差,适用于回归或分类任务。
- Pairwise 损失函数:基于成对样本计算相对排序关系,优化两两比较的正确性。
- Listwise 损失函数:对整个排序列表计算损失,全局优化排名顺序。

#### 6.2.1 Pointwise 损失函数 (逐点损失)

交叉熵损失 (Binary Cross Entropy, BCE

$$L = -\sum_{i=1}^{N} (y_i \log \hat{y}_i + (1 - y_i) \log(1 - \hat{y}_i))$$
(16)

其中,  $y_i$  表示用户是否点击 (1 表示点击, 0 表示未点击)。 **优缺点**:

- 计算简单,可直接优化评分或点击率预测。
- 不能直接优化排序目标,可能导致排序质量下降。

#### 6.2.2 Pairwise 损失函数 (对比损失)

Pairwise 方法优化 \*\* 两个物品的相对排序关系 \*\*,目标是让模型正确学习 \*\* 更相关的物品应该排在不相关物品之前 \*\*。

(1) BPR Loss (Bayesian Personalized Ranking) BPR (贝叶斯个性化排序) 是一种常用于 \*\* 推荐系统 \*\* 的 Pairwise 损失函数:

$$L = -\sum_{(u,i,j)\in D} \log \sigma(\hat{y}_{ui} - \hat{y}_{uj})$$
(17)

其中:

- $\hat{y}_{ui}$  是用户 u 对物品 i 的预测得分。
- $\hat{y}_{uj}$  是用户 u 对物品 j 的预测得分 (i 是正样本, j 是负样本)。
- $\sigma(x) = \frac{1}{1+e^{-x}}$  是 \*\*sigmoid 函数 \*\*, 用来控制排序的概率。
- (2) Hinge Loss (合页损失)

$$L = \sum_{(u,i,j)\in D} \max(0, 1 - (\hat{y}_{ui} - \hat{y}_{uj}))$$
(18)

- 强制要求 \*\* 两个物品的得分差距至少为 1\*\*, 否则损失为 0。 **优缺点**:
  - 直接优化排序目标,适用于 \*\* 隐式反馈数据(点击、购买等) \*\*。
  - 需要负采样, 计算开销较大。
- **6.2.3** Listwise 损失函数 (列表损失)

Listwise 方法直接优化 \*\* 整个排序列表 \*\*, 是最符合排序任务的优化方式。

(1) ListNet (Softmax Cross Entropy Loss)

$$P(y_i) = \frac{e^{y_i}}{\sum_{j=1}^N e^{y_j}}, \quad \hat{P}(\hat{y}_i) = \frac{e^{\hat{y}_i}}{\sum_{j=1}^N e^{\hat{y}_j}}$$
(19)

$$L = -\sum_{i=1}^{N} P(y_i) \log \hat{P}(\hat{y}_i)$$
 (20)

其中:

- $P(y_i)$  是 \*\* 真实排名概率 \*\*,  $\hat{P}(\hat{y}_i)$  是 \*\* 模型预测的排名概率 \*\*。
- (2) LambdaRank (基于 NDCG 的损失) LambdaRank 直接优化 \*\*NDCG (Normalized Discounted Cumulative Gain) \*\* 目标:

$$\Delta NDCG = \frac{\sum_{i} \frac{2^{y_i} - 1}{\log_2(i+1)}}{\sum_{i} \frac{2^{y_i^*} - 1}{\log_2(i+1)}}$$
(21)

- 目标是最大化 \*\* 高权重的物品(点击、购买)排名靠前 \*\*。 **优缺点**:
  - 直接优化排序指标(如 NDCG), 最终效果更优。
  - 计算复杂,对长列表排序梯度计算较难。

# 7 Online Serving

详见模型部署那篇笔记

# 8 Monitoring and Metrics

### 业务指标:

- CTR (点击率)、CVR (转化率)、GMV (总交易额)
- 召回率、用户覆盖率、多样性

### 系统指标:

- QPS (每秒请求数)
- 99th 延迟 (p99 latency)
- 负载均衡情况

### 模型指标:

- AUC ranking 能力
- Log Loss CTR 准确性
- 模型预估均值平稳