重複購買的意願預測

成員: S09350204/廖書賢/s09350204@thu. edu. tw

一、視覺化

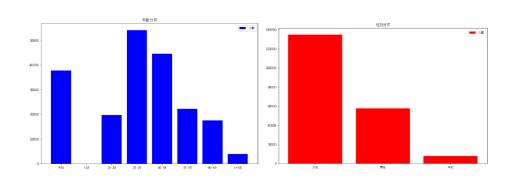


圖 1-1 用戶年齡分布

圖 1-2 用戶性別分布

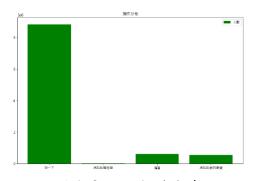


圖 1-3 用戶操作分布

根據圖 1-1~圖 1-3,可以得出以下結論

- 1. 用户主要集中的年龄在25-29 歲。
- 2. 女性用戶占大多數。
- 3. 大多數用戶的操作都是點擊,添加到購物車的操作次數是最低。
- 4. 年齡的未知比性別的未知多。

二、特徵建立

user_id	merchant_id	label	data	age_range	gender	uniq_item_id	total_cat_id	total_time_temp	clicks	shopping_cart	purchases	favourites	purchases_ctr
231552	3828	1.0	train	5.0	0.0	48				0			0.064103
231552	2124	0.0	train	5.0	0.0					0			0.166667
298368	2981	0.0	train	4.0	0.0					0			0.250000
36480	4730	0.0	train		1.0					0			0.500000
105600	1487	0.0	train	6.0	1.0	8	1	3	20	0	1	0	0.050000

2.1. 影響重複購買的因素

性別和年齡、口碑、用戶喜好和賣家商品的相似性。

2.2. age_range, gender: 性別和年龄

2.3. 用戶-賣家建立以下特徵

- 1. uniq_item_id: 交互過的商品
- 2. total_cat_id: 交互過的品類
- 3. Total_time_temp: 交互天數
- 4. clicks: 點擊的操作次數
- 5. shopping_cart: 添加購物車的操作次數
- 6. purchases: 購買的操作次數
- 7. favourites:添加到我的最爱的操作次數
- 8. purchases ctr: 購買點擊率(口碑)

三、模型

3.1. 正樣本比例

訓練集正樣本比例: 0.06406670808792114 驗證集正樣本比例: 0.06585057079792023

訓練集和驗證集的正樣本比例基本上一樣。

3.2. GridSearchCV,選擇模型最佳的參數

參數的設定參考各個有關模型參數的網站(網站在 找出最佳模型參數. ipynb 的參考資料附)。

選擇參數的數值的方式:自己先測試幾個常用的數值,並依據測試出的最佳參數做調整,例如:邏輯迴歸中,參數 C 原本設定[0.1, 1, 10, 100],最佳參數 C 得出是 0.1,這時候,我就想說參數 C 是不是越小,就是最佳參數,所以我就設定[0.01, 1, 10],但得出結果還是 0.1。

下面參數我就依照這樣的方式去做設定,有些的確是有得到更好的參數, 但大多數都像參數 C 的狀況一樣。

3.2.1. RandomForest

1. 參數設定

2. 最佳參數

```
{'max_depth': 5,
 'min_samples_leaf': 50,
 'min_samples_split': 2,
 'n_estimators': 50}
```

3.2.2. LogisticRegression

1. 参數設定

2. 最佳參數

```
{'C': 0.1, 'penalty': 'l1', 'solver': 'liblinear'}
```

- 3.2.3. XGBoost
 - 1. 參數設定

2. 最佳參數

```
{'eta': 0.1,
 'eval_metric': 'auc',
 'gamma': 1,
 'max_depth': 1,
 'min_child_weight': 10,
 'objective': 'binary:logistic',
 'subsample': 0.5}
```

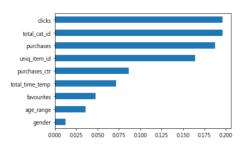
- 3. 3. 4. LightGBM
 - 1. 參數設定

2. 最佳參數

```
{'boosting_type': 'goss',
'learning_rate': 0.05,
'max_depth': 50,
'min_split_gain': 0.05,
'n_estimators': 100,
'num_leaves': 10,
'subsample': 0.5}
```

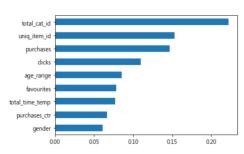
3.3. 各個模型 Top 10 features

3.3.1 RandomForest



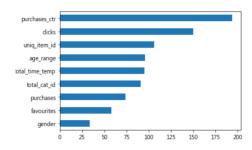
排名前三的重要特徵:用戶-賣家點擊的操作次數、用戶-賣家交互過的品類數量、用戶-賣家購買的操作次數。

3.3.2. XGBoost



排名前三的重要特徵: 用戶-賣家交互過的商品品類數量、用戶-賣家交互 過的商品數量、用戶-賣家購買的操作次數。

3.3.3. LightGBM



排名前三的重要特徵: 用戶-賣家購買點擊率、用戶-賣家點擊的操作次數、用戶-賣家交互過的商品數量。

3.3. 比較各個模型的準確率(準確率: roc_auc_score)

3.3.1. 比較沒調過任何模型參數



auc 分數: LogisticRegression > LightGBM > RandomForest > XGBoost

3.3.2. 比較調過最佳的模型參數



auc 分數: XGBoost > LogisticRegression > LightGBM > RandomForest

- 1. 通過比較各個模型的 auc 分數,最終選擇 XGBoost 為最佳預測模型, auc 分數為 0.635106。在重要特徵排名中,用戶-賣家交互過的商品品類數量、用戶-賣家交互過的商品數量、用戶-賣家購買的操作次數,對模型影響最大。
 - 2. 最佳模型的預測結果儲存到 csv (result.csv)。

三、結論

3.1. 針對那些新消費者在未來可能成為忠實顧客

根據視覺化和最佳模型的特徵,得出以下幾點

- 1. 用戶集中在 25-29 歲和女性。
- 2. 影響重複購買的因素有商品品類數量、商品數量、購買的操作次數。

符合以上兩點消費者,在未來最有可能為忠實顧客。

3.2. 預測消費者再次購買的機率

根據最佳模型的預測結果,消費者會再次上門購買的機率約為63%。

四、心得

這次的實作過程中,遇到很多困難點,例:建立特徵的時候,要想什麼樣的因素會影響到重複購買、決定選擇什麼迴歸模型、調整模型的參數等。遇到這些的困難點的時候,我非常地開心,因為表示還可以讓這個專題變得更好,當解決這些問題也非常有成就感。未來的目標希望可以把這個專題變得有參考價值,我覺得還有很多問題沒有考量進去,而且這個題目應該是一個跨領域,所以要找不同的科系一起研究這個專題,會變得更有參考性。