

아이 발용 데이터 분석 및 머신 러닝

12차시

장바구니 분석을 활용한 연관분석의 이해

연관규칙 분석 (Association Analysis)

연관규칙 분석이란?

- 연관 분석 또는 연관 규칙(association rule) 학습은 대형 데이터베이스에서 변수 간의 흥미로 운 관계를 발견하기 위한 규칙-기반 기계 학습 방법
- ∘ 대량의 트랜잭션 정보(예: 고객의 쇼핑 이력)로부터 개별 데이터(변수) 사이에서 항목 간의 관련성-연관규칙(x면 y가 발생)을 찾는 것.

◦ 슈퍼마켓의 구매내역에서 특정 물건의 판매 발생 빈도를 기반으로 'A물건을 구매하는 사람들은 B물건을 구매하는 경향이 있다.'라는 규칙을 찾을 수 있다. 다른 말로 장바구니 분석(Market

00

Basket Analysis)이라고 한다.



함께 구매되는 상품 찾기

- 각 거래 단위로 함께 구매되는 조합이 높은 것 찾기
- 측정 지표와 알고리즘 필요

고객별 맞춤 추천 서비스

私觉 翘边

콘텐츠 기반 필터링과 협업 필터링

7 형업 필터링 7

- 영화 추천
- 쇼핑상품 추천

대량의 거래 데이터 • 간 거래 다의 함

• 데이터 탐색

• 데이터 가공

출처 : 경영자를 위한 디지털 전략 가이드, 스마투스 비즈니스 리뷰(http://www.sbr.ai)

연관규칙 분석이란?

- 콘텐츠 기반 추천(Contents based Recommendation)의 기본 방법론
- 시간과 메모리를 절약하면서 효과적으로 조합을 찾아내는 알고리즘이 중요
- 고객별 맞춤 추천을 할 수 있게 된다.
- ∘ 아이템A를 구입한 후에 B를 구매: 서열 분석(Sequence Analysis)
- 연관성 규칙의 예
 - 목요일 식료품 가게를 찾는 고객은 아기 기저귀와 맥주를 함께 구입하는 경향이 있다.
 - 한 회사의 전자제품을 구매하던 고객은 전자제품을 살 때 같은 회사의 제품을 사는 경향이 있다.
 - 새로 연 건축 자재점에서는 변기덮개가 많이 팔린다.
 - 첫 번째 규칙은 유용한 규칙으로 이를 이용하여 식료품 가게의 매출을 증가시킬 수 있다.
 - 두 번째 규칙은 자명한 규칙으로, 대부분의 사람들이 이미 알고 있다. 기존의 정보를 재 확인 하는 의미가 있다
 - 세 번째 규칙은 설명이 불가능한 규칙이며, 좀더 세밀한 조사가 필요하다.

https://blog.naver.com/dear_inwoo/110129191704 출처 : 경영자를 위한 디지털 전략 가이드, 스마투스 비즈니스 리뷰(http://www.sbr.ai)

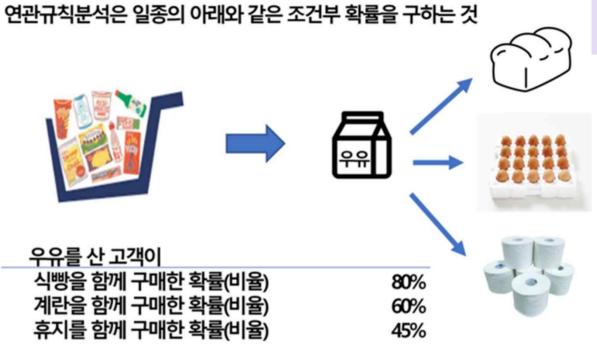
연관 규칙 분석은 왜 비지도 학습인가?

- ○지도학습에서 학습한 바와 같이 어떤 문제에 대한 '정답'에 해당하는 사 전정보가 없는 상태(비지도 상태, 선생님이 답을 알려 주지 않는 상황)에 서 유용한 정보나 패턴을 탐색적으로 발견하기 때문이다.
- ∘비지도 학습은 목적변수(혹은 반응변수, 종속변수, 목표변수, 출력값)에 대한 정보 없이 학습이 이루어지며, 예측(회귀/분류)의 문제보다는 주로 현상의 기술(Description)이나 특징 도출, 패턴 도출 등의 문제에 활용된다.

출처 : 경영자를 위한 디지털 전략 가이드, 스마투스 비즈니스 리뷰(http://www.sbr.ai)

장바구니 분석







연관 규칙 중 무엇이 좋은 규칙인가?

```
∘ dataset=[
['식빵','우유'],
['생수','우유','계란','고등어'],
['우유','사과', ' 휴지']
]
```

- ◦규칙
 - 우유를 산 사람은 식빵을 산다.
 - 우유를 산 사람은 계란을 산다.
 - 우유를 산 사람은 휴지를 산다.

.

○어떤 규칙이 좋은 규칙인지 어떻 게 판단할 수 있을까?

좋은 규칙을 판단하는 세가지 지표 - 지지도, 신뢰도, 향상도

○ 지지도(Support) =
$$\frac{A \text{와 B가 동시에 포함된 거래 수}}{\text{전체 거래 수}} = \frac{A \cap B}{\text{전체 거래 수}} = P(A \cap B)$$

← 특정 아이템이 데이터에서 발생하는 빈도. 규칙의 유용성의 척도

장을 본 목록을 확인했을 때 우유와 식빵이 꼭 함께 있을 확률

$$\circ$$
 신뢰도(Confilence) = $\frac{A \circ B}{A} \circ \frac{A \circ B}{A} \circ \frac{A$

← 두 아이템 간 연관규칙의 확실성의 척도 C(A→B)

우유를 구매했을 때 식빵이 장바구니로 함께 들어갈 확률

출처: 경영자를 위한 디지털 전략 가이드, 스마투스 비즈니스 리뷰(http://www.sbr.ai)

좋은 규칙을 판단하는 세가지 지표 - 지지도, 신뢰도, 향상도

$$\circ$$
 향상도(Lift) = A와 B가 동시에 포함된 거래 수 A가 포함된 거래 수 X B가 포함된 거래 수 $= \frac{P(B|A)}{P(B)} = \frac{P(A \cap B)}{P(A)P(B)} = \frac{\text{신뢰도}}{P(B)}$

← A가 주어지지 않은 상태에서 B의 확률에 대하여 A가 주어졌을 때 B의 확률 증가비율 두 아이템의 연관규칙이 우연인지 아닌지를 나타내는 척도 lift(A→B)

식빵을 구매한 횟수 대비 우유와 식빵을 함께 구매했을 횟수

- 향상도(lift) 값이 1이면 서로 독립적인 관계이며 1보다 크면 두 품목이 서로 양의 상관관계, 1보다 작으면 두 품목이 서로 음의 상관관계이다. A와 B가 독립이면 분모, 분자가 같기 때문에 1이 나온다.
- 신뢰도가 높으면 좋지만, 그게 최선의 연관성 규칙이라는 뜻은 아님
- 신뢰도 지지도가 우연히 높게 나올 수 있으므로 향상도를 반드시 확인해야 함.

출처: 경영자를 위한 디지털 전략 가이드, 스마투스 비즈니스 리뷰(http://www.sbr.ai)

향상도(lift) 값이 따른 관계와 의미

향상도(lift)	의미
1	서로 독립적인 관계이다. A와 B는 연관성이 없다.
<1	A와 B는 음의 상관관계이다.
>1	A와 B는 양의 상관관계이다. 품목 B를 구매할 확률보다 품목 A를 구매한 후에 품목 B를 구매할 확률이 더 높다(A와 B의 연관성이 높다)

지지도, 신뢰도, 향상도

지지도(Support), 신뢰도(Confidence), 향상도(Lift) 예시

Customer ID	Transaction ID	Items
1131	1 世	계란, 우유
2094	2번	<u>계란</u> , <u>기저귀</u> , <u>맥주</u> , 사과
4122	3번	우유, 기저귀, 맥주, 콜라
4811	4번	<u>계란</u> , 우유, <u>맥주</u> , <u>기저귀</u>
8091	5번	계란, 우유, 맥주, 콜라

JL

N = 5 (전체 transaction 개 수)

$$s(Y) = n(Y)/N$$

= $n\{2 \pm 1, 3 \pm 1, 4 \pm 1\}/N = 3/5 = 0.6$

■ 지지도(Support)

■ 신뢰도(Confidence)

■ 향상도(Lift)

Lift(X
$$\rightarrow$$
Y) = c(X \rightarrow Y)/ s(Y)
= 0.667 / 0.6 = 1.111

[R 분석과 프로그래밍] http://rfriend.tistory.com

○ 마트 거래 데이터

transaction	구매물품
1	주스, 탄산음료
2	우유, 주스, 유리창세제
3	주스, 주방세제
4	주스, 주방세제, 탄산음료
5	유리창세제, 탄산음료

○ 상품의 동시발생 Matrix : 가능한 상품구매조합은 상품의 개수가 N개 인 경우 2^N-1 이고 이 모든 조합에 대한 구매경력을 기록해야 함.

[주스->탄산음료] 의 연관규칙의 평가

∘ 지지도 (support)

주스와 탄산음료를 함께 구매한 횟수/전체구매건수 = 2/5=0.4

◦ 신뢰도 (confidence)

주스와 음료를 함께 구매한 횟수 / 주스를 구매한 횟수=2/4 =0.5 참고) 탄산음료->주스의 신뢰도는 2/3=0.67 (비대칭적이다.)

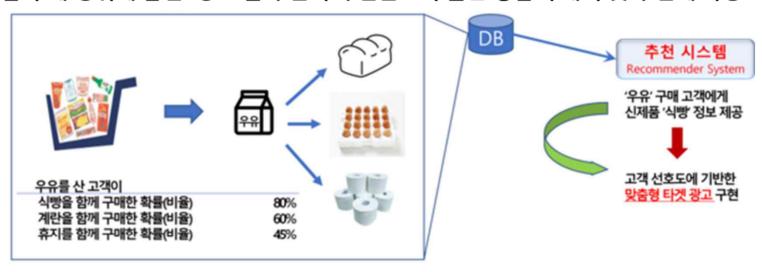
∘ 향상도 (lift)

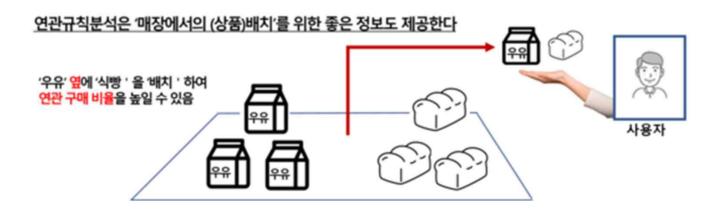
주스를 샀을 때 탄산음료를 같이 산 구매비율/탄산음료 구매비율 =0.5/0.6=0.83

향상도는 적어도 1보다는 커야 양의 연관성이 있다고 봄

장바구니 분석

고객의 상품 구매 행위에 담긴 '정보'를 추출하여 연관도가 높은 상품의 배치 및 추천에 사용



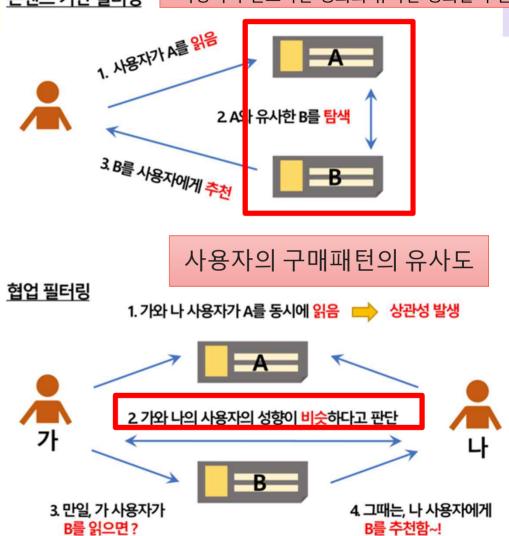


추천 시스템

소비자의 행위(구매 행위 정보)

콘텐츠 기반 필터링

컨텐츠 간의 유사도 -사용자가 선호하는 영화와 유사한 영화를 추천



A Priori 알고리즘

a priori

미국·영국[ˌeɪ praɪˈɔːraɪ] ()) 영국식 ())

선험적인, 연역적인 (→a posteriori)

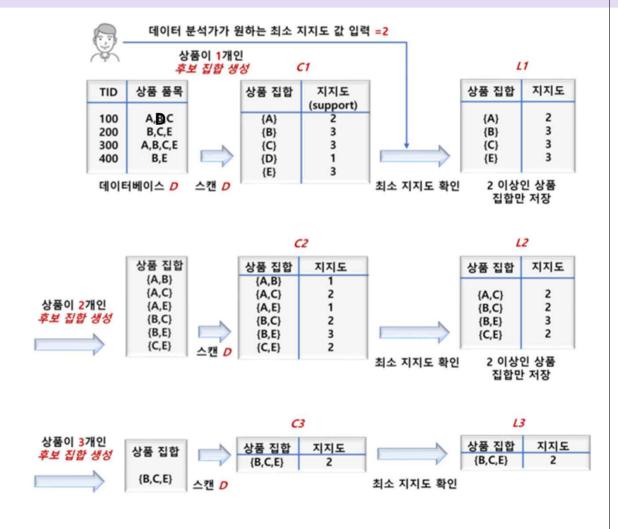
○ 후보항목집합을 구성한 후 사전지식(priori knowledge)을 이용하여 <u>빈발 패턴 아이템(또는</u> <u>항목) 집합을 생성</u>하는 방법

(Item set A) => (Item set B) (if A then B: 만일 A 가 일어나면 B 가 일어난다.)

○ 빈발 패턴을 찾는 작업은 데이터에서 연관관계, 상관관계, 관심대상 관계를 분석하는 데 있어, 중요한 역할을 한다. 그리고 데이터분류, 군집화 등 다른 데이터 마이닝 작업에 도움이 된다

A Priori 알고리즘

○ 빈발항목집합을 생성하기 위한 순서 첫째, 1-빈발항목집합을 찾는다. 이 집합 을 L1로 나타내면, L1은 2-빈발항목집합 인 L2를 찾는데 사용되며 L2는 3-빈발항 목집합 L3을 찾는데 이용되는 식으로 계 속되어 더 이상의 k-번째 빈발항목집합 이 없을 때까지 진행된다.



A Priori 알고리즘

- ∘ Apriori 알고리즘의 장점 이해하기 쉬운 알고리즘으로써, 알고리즘내의 가지치기 연산은 대규모 데이터베이스의 규모 가 큰 항목 집합에서도 쉽게 구현할 수 있다.
- Apriori 알고리즘의 단점
 항목 집합이 매우 크고 최소 지원이 매우 낮게 유지되는 경우 계산량이 많이 필요하다. 즉 시간이 많이 소모된다.
 - 또한, 실제 많은 콘텐츠 서비스 관련 응용분야에서는 낮은 빈도를 가짐에도 불구하고 빈발항 목으로 구성해야 할 경우가 많이 발생한다.
 - 이런 경우 Apriori 알고리즘에서는 최소 지지도를 낮게 설정하여 문제를 해결할 수 있지만, 이럴 경우 후보항목집합들이 많이 늘어나게 되어 탐색 시간에 대한 효율성이 떨어진다.

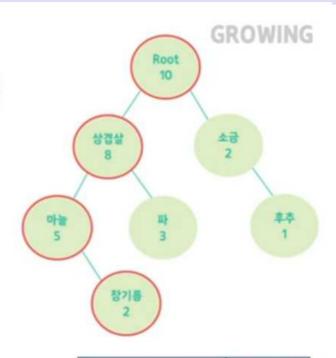
FP-Growth 알고리즘: 오렌지에서 활용

○ 빈출 패턴 성장(FP-Growth: Frequent Pattern Growth algorithm) 알고리즘: 기존의 Apriori 알고리즘의 단점인 데이터 집합에 있는 각각의 아이템 항목들을 조회하면서 빈발항목 집합의 조건에 포함되는지를 계속 판단해줘야 하는 문제를 해결하기 위해 Tree 구조를 활용하여 검색시간을 줄임. FP-Tree(Frequent Pattern Tree)

FP-Growth 알고리즘 순서

FP-Growth 알고리즘

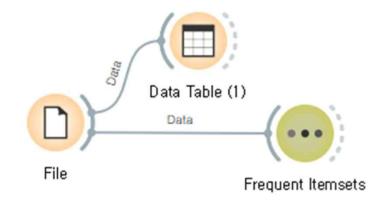
- Frequent Pattern Tree 생성
- 거래 빈도가 높은 순으로 상품 나열
 (빈도가 같으면 알파벳 순)
 Root 노드를 만들고 빈도가 높은 순으로 노드 추가
- 어떤 아이템이 들어왔을 때, 트리를 통해 추천 아이템 전달
- 분할 정복 방식을 통해 Apriori 알고리즘보다 더 빠르게 빈발항목집합을 추출



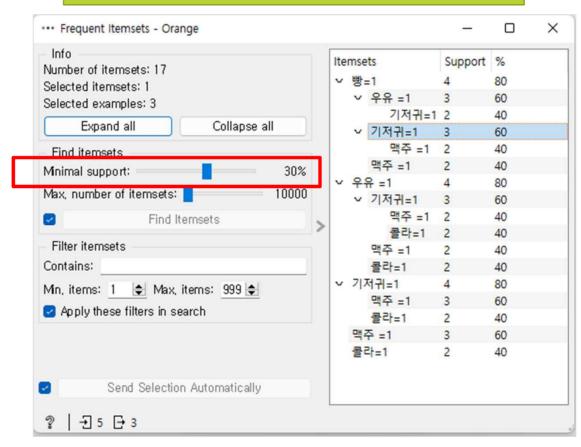
항목	거래수
상겹살, 마늘	3
상겹살, 파	3
상겹살, 마늘, 창기름	2
소금	1
소금, 후추	1

빈발 항목 집합 (Frequent Item Sets)





자주 같이 사는 상품들의 목록을 확인



연관규칙 (Association Rules)



orange

실제 활용되는 영화추천 알고리즘

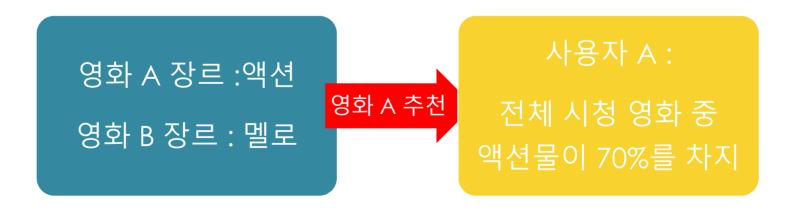
콘텐츠 기반 필터링

∘ 장점 :

- 다른 사용자의 데이터가 필요하지 않다.
- 추천할 수 있는 아이템의 범위가 넓다. 즉 새로운 영화나 인기 없는 영화도 추천이 가능하다.
- 추천하는 이유를 제시할 수 있다. 추천대상의 작품이 과거 사용자가 시청했던 시청목록의 특정 작품과 비슷합니다. 등…

◦ 단점 :

- 새로운 사용자를 위한 추천이 어렵다.
- 선호하는 특성을 가진 항목을 반복 추천한다.



협업 필터링

1. 사용자기반 협업 필터링 (User-based CF): 나와 비슷한 성향을 가진 사람들이 사용한 아이템을 추천 해주는 방식

예) 사용자 A: 치킨, 피자, 콜라 구매

사용자 B: 치킨, 콜라 구매

사용자 C: 떡볶이, 우동, 콜라 구매

* 페이스북, 링크드인 등 대다수의 SNS 친구추천 서비스가 채택하는 방법

사용자 A와 사용자 B 간의 _{사용자 B에게} 구매이력 유사도 발생 사용자 B 가 구매하지 않았지만 비슷한 구매이력이 있는 사용자 A가 구매한 피자를 추천

협업 필터링

- 2. 아이템기반 협업 필터링 (Item-based CF): 내가 구매하려는 물품과 함께 구매된 경우가 많은 아이템을 추천 (연관 과 구국 활용)
 - 예) 공책과 볼펜을 함께 구매하는 소비자가 많다면 공책을 구매한 사용자에게 볼펜을 추천한다. 이때 두 상품의 특징의 유사도는 고려하거나 파악하지 않는다.
 - 장점: 많은 사용자에게서 얻은 기호정보로 새로운 아이템을 추천한다.
 직관적으로 이해하기 쉽고 합리적으로 보인다.
 - 단점 :
 - 콜드 스타트 (새로운 아이템이나 사용자가 추가되면 충분한 사용기록이 확보될 때 까지는 적절한 추천이 어렵다.)
 - 롱테일 : 인기편향성의 문제라고도 하며, 사용자가 소수의 아이템만 선호하여 대다수의 비인기 아이템들은 추천을 위한 충분 한 정보가 쌓이지 못한다.
 - 계산효율저하 : 사용자 수가 많은 경우 계산 시간이 오래 걸린다.

사용자 A가 구매한 X품목과 함께 구매한 이력이 많은 Y 상품 확인(신뢰도, 향상도)

사용자 A에게 Y 상품을 추천 (X와 Y 의 제품 유사도는 고려하지 않음)

협업 필터링의 문제 보완

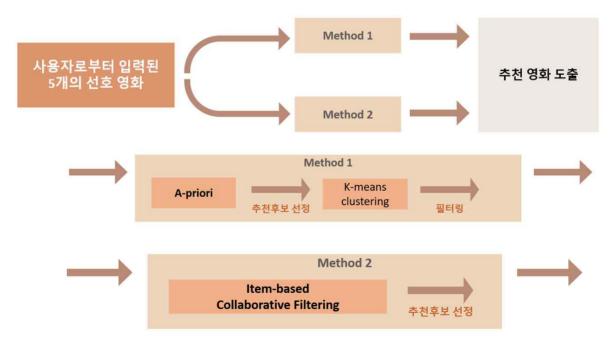
- ∘ 넷플릭스 : 신규 가입자가 좋아하는 콘텐츠 3개를 고르도록 권장, 선택하지 않은 경우는 인기 콘텐츠 위주로 추천
- 왓차 : 신규 이용자가 첫 이용 시 최소 10개의 콘텐츠에 별점을 부여함으로 유저의 데이터를 파악해 추천

추천시스템의 예

∘ 방법 1. 사용자가 선택한 영화와 자주 같이 시청된 영화들 중 비슷한 종류의 영화들을 추천 : A priori 알고리즘과 K-means 알고리즘 활용

○ 방법 2 : 다른 사용자의 평가를 바탕으로 선호할 만한 영화를 추천 : Item based collaborative

filtering



orange

다음 시간에는 시간의 흐름에 따른 데이터의 변동 예측에 관한 시계열분석에 대해 알아보겠습니다.