Arvato Financial Services顾客分群

项目介绍

该项目分析了德国的一家邮购公司的顾客的人口统计数据,将它和一般的人口统计数据进行比较。使用非监督学习技术来实现顾客分类,识别出哪些人群是这家公司的基础核心用户。之后,通过Xgboost和RandomForest结合搭建的VotingRegressor来预测哪些人更可能成为该公司的顾客。本项目数据集由Bertelsmann Arvato Analytics公司提供。

问题定义:

1.顾客画像问题:通过数据分析比较该邮购公司的顾客画像和一般人群画像,挖掘潜在的合适的候选顾客。

2.预测分类问题:通过算法模型预测哪些人更有可能成为该公司的顾客。

使用模型:

- 1. 使用非监督学习技术来实现顾客画像分群,识别何种类型的人群契合该公司的基础核心用户画像,主要使用: PCA、KMeans来实现。
- 2. 使用监督学习技术来预测人群成为该公司潜在顾客的可能性,主要使用:RandomForest、Xgboost、VotingClassifier、VotingRegressor。

评价指标:

- 1. 顾客画像分群问题,使用calinski_harabaz分数、Inertia(样本距离聚类中心之和)和davies_bouldin分数来寻找最合适的Kmeans聚类数目。
- 2. 预测人群问题,使用了AUC分数 Area under the ROC(Receiver Operating Characteristic)曲线,使用这种评价指标的原因是由于样本存在明显的不平衡问题。

数据探索与清洗

主要分为以下4个步骤:

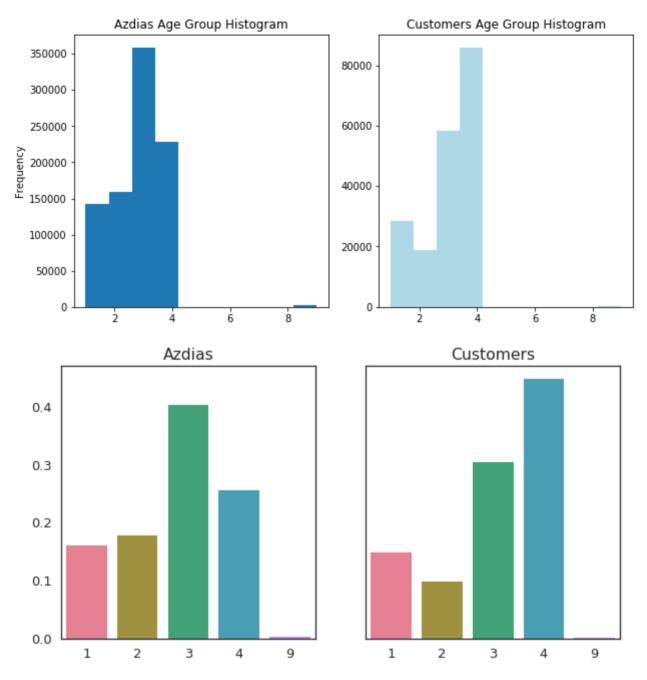
1.数据探索

本项目使用的4个数据集由Bertelsmann Arvato Analycis公司提供,具体如下:

- AZDIAS: 德国的一般人口统计数据;
- CUSTOMERS: 邮购公司顾客的人口统计数据;
- MAILOUT_TRAIN: 训练用营销活动的对象的人口统计数据;
- MAILOUT_TEST: 预测用营销活动的对象的人口统计数据。

首先了解AZDIAS和CUSTOMERS数据集的年龄和性别分布

- 1. azdias中年龄组3(46-60岁)占比最高, customers中年龄组4(>60岁)占比最高。
- 2. customers中年龄组3和4的占比之和超过75%,即46岁以上的顾客占比超过75%。

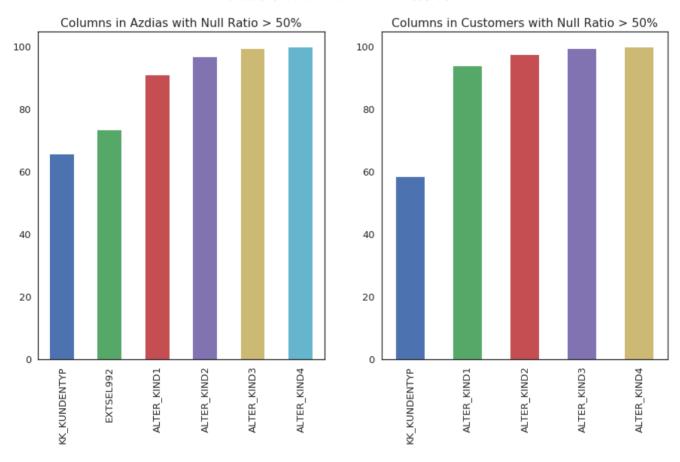


3. customers数据集中男性的比例超过60%,高于azdias(1表示男性,0表示女性)。

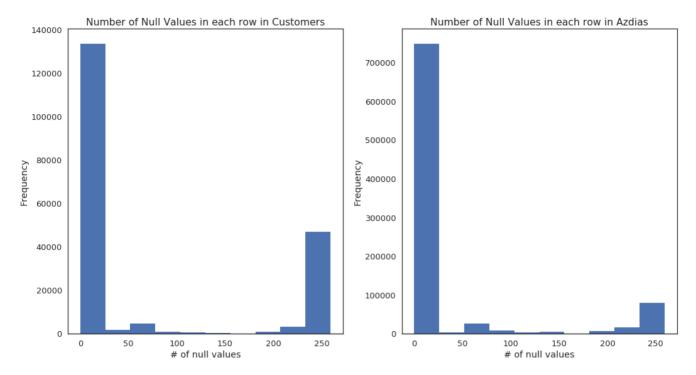


分析数据集中的缺失值,缺失值对机器学习算法的影响很大,azdias和customers数据集有超过300个特征列,数十万行的数据,需要对缺失值做特殊的处理。

数据集中缺失值比例超过50%的特征列



行缺失值数量分布



2.处理缺失值:

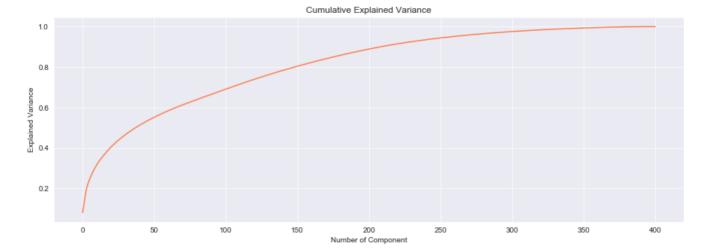
- 1. 通过数据探索了解到数据集中存在部分特征列的缺失值比例高,部分行的缺失值比例高,对于缺失值比例高于 70%的特征列直接舍弃。
- 2. 通过数据属性 值解释文件(DIAS Attributes Values),发现部分特征存在缺失值的同时又会使用0或-1或9来表示Unknown数据,这些值实际意义为缺失,统一处理。
- 3. 使用随机森林算法对数据集中的缺失值进行补全,方法如下:
 - o 数据集中类型为object的纯数字特征列转化为Float,非数字的object类型特征进行独热编码。
 - 。 将特征列按缺失值数量从少到多排序。
 - o 使用缺失值比例为0的特征列和RandomForest算法对含缺失值的特征进行补全(numeric类型使用RandomForestClassifier)。

顾客分类

降维:

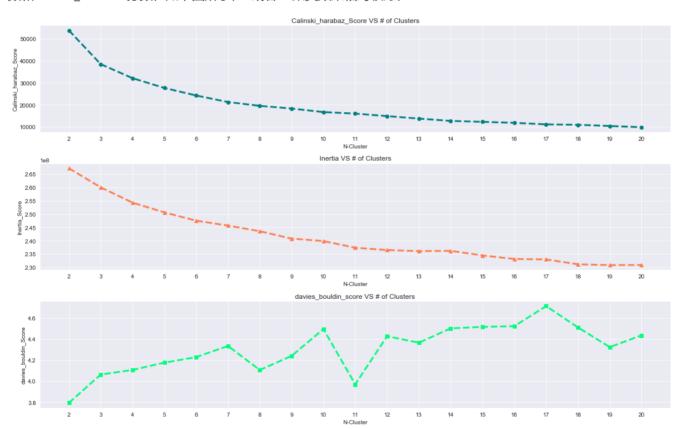
在使用PCA降维前,先使用StandardScaler将数据做归一化处理。

确定PCA降维后需要保留的维度数,如下图所示,208个主成分特征可以解释90%的方差。



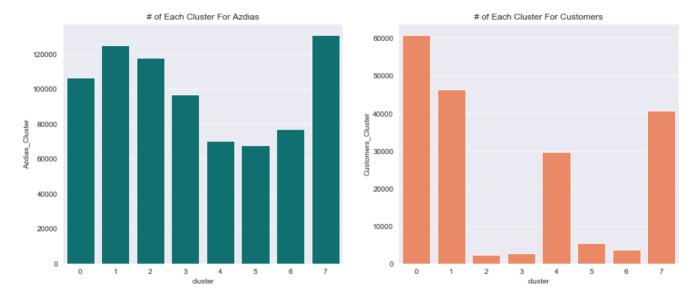
聚类:

为确定合适的聚类类别数目,先使用MiniBatchKmeans算法快速计算各类别数的Calinski_Harabaz分数、Inertia分数和Davies_Bouldin分数,如下图所示,8或者11聚类效果相对较好。

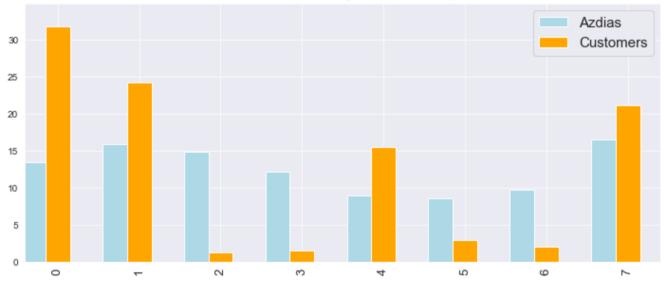


确定最终类别数目,使用Kmeans算法重新计算类别数为8和11的上述3个指标分数,最终确定类别数目为8。

使用上述StandardScaler、PCA和Kmeans方法拟合customers数据集。从下图可以看出customers数据集主要集中在类别0、1、4、7,且比例和azdias显著差异。



Ratio of Azdias Vs Customers segments as % of total per cluster

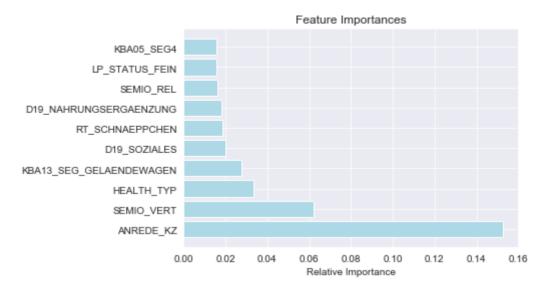


监督学习模型预测

完成顾客画像分群和分析之后,来到该项目的最后一部分,分析处理MAILOUT_TRAIN数据集,挖掘合适的算法来预测MAILOUT_TEST中的顾客是否会成为该公司的潜在顾客。在初次使用xgboost和randomforest模型对MAILOUT_TEST进行测试发现,该数据集存在明显的样本不平衡,正样本远小于负样本,三种解决方法1)使用Regressor回归预测; 2)使用Classifier分类预测,输出概率值; 3)使用Borderline-SMOTE算法over-sampling(过采样)来补全正样本,简易步骤如下。

- 1. 首先使用第一部分的随机森林缺失值填充法处理MAILOUT_TRAIN。
- 2. 复制数据,分为原始数据和使用Borderline-SMOTE算法过采样的数据。
- 3. 使用Xgboost和Randomforest (regressor和classifier) , 并对步骤2的两种数据集拟合。
- 4. Cross Validation评价、GridSearch寻找最佳参数。
- 5. 得到最好的模型,预测MAILOUT_TEST数据集。

xgboost得到的排名前10的特征:



模型比较和选择过程:

- 首先使用了Xgboost和RandomForest对清洗后的数据集进行了拟合,发现算法的性能较差;
- 使用交叉验证而不是直接将数据集分为training和testing,验证了算法的可行性,发现了样本存在较为严重的不均衡问题;
- 使用了BorderlineSMOTE和ADASYN两种过采样算法来平衡样本;
- 应问题本身为分类问题,所以尝试使用Classifier预测分类,发现算法在过采样后的训练数据集上过拟合,在测试集上表现严重低下;
- 改为使用Regressor回归器,预测成为潜在顾客的分数值,并运用了Voting的策略思想,结合Xgboost和 RandomForest两种算法来提高泛化性能;
- 对Xgboost和RandomForest的树的数目、树的深度进行限制,xgboost中添加L1和L2正则化项,提高模型的泛化性能;
- 将最终模型运用在三种测试集上,1. BorderlineSMOTE算法过采样的数据; 2. ADASYN算法过采样的数据; 3. 未经采样的数据集。
- 采用auc分数来评价模型的性能,最初模型的性能几乎不好于纯随机预测,在不断迭代和试验后,模型性能得到了一个显著的改善。

Kaggle比赛

在整个模型使用和算法调参过程中,经过尝试,最终使用的模型为VotingRegressor包含了XgboostRegressor和RandomForestRegressor,相比于初始使用的VotingClassifier,预测能力有了显著的提升。

MAILOUT_TEST的预测结果上传至Kaggle,得到auc分数为0.73556。

结果讨论:

- 模型的预测分数不高,潜在原因可能是由于本数据集的特征数量较多,需要更深入地对各个特征做清洗、特征 工程:
- 模型存在一定的过拟合,尤其是使用过采样后训练数据集的模型,通过优化过采样算法,或是直接使用原数据 集而限制模型的复杂度,来降低过拟合问题,提高模型的泛化能力;
- 训练数据集的类别存在严重的不平衡问题,正样本严重过少,所以如果使用accuracy来评价模型会导致任何模型(纯随机预测)都会有高accuracy,因此recall、auc分数更适合来评价模型的性能;

未来方向:

- 进一步对数据集进行特征工程,本项目初步清洗了数据集,使用随机森林算法填充了缺失值,但因为特征较多,过多特征影响模型性能,参考xgboost和randomforest的特征权重排序来选择合适的特征;
- 使用集成学习的思想,在voting模型里尝试加入更多算法如svg、logisticregression等;
- 改善样本不平衡问题,尝试其他的过采样技术来解决样本不平衡问题。

结论

通过对Arvato Financial Services提供的德国一般人口数据和核心基础顾客数据的分析,完成了顾客画像的建立、分群,帮助公司能够识别顾客群;通过搭建监督学习模型,预测了潜在人群成为顾客的可能性。

项目趣点:

真实的数据集和完整的数据科学流程实践,在数据预处理和清洗环节,首次面对特征大、数据量大的数据集,一步步探索数据,挖掘数据中信息的过程是本项目的有趣点亦是挑战点。

代码改进:

优化代码结构, 将代码写成函数或类

十分感谢由Arvato提供的真实数据集和Udacity提供的项目平台。