

Отчёт по соревнованию «Планирование продаж компании ascott group»

Каюмов Эмиль, 517
ММП ВМК МГУ

Курс «Прикладные задачи анализа данных»

Задача

- Задача предсказания количества продаж товаров из головного филиала ascott group в торговые точки по неделям
- Данные:
 - История продаж по дням и неделям
 - Некоторая иерархия id товаров и категорий, филиалов
- Метрика: RMSE

Базовый подход

- Используем 3 категориальных признака из данных о продажах по неделям
- Обучаем Catboost (с 3 категориальными признаками)

Финальная модель

- Добавление признака «неделя» и id группы товаров (по подгруппе)
- Обучаем Catboost (с 4 категориальными и 1 количественными признаками)
- **Private: 47929 (51 место)**