אלגוריתמים למיקסום רווח Revenue-Maximization

אראל סגל-הלוי

מקורות:

הקורס של טים, הרצאה 5 והלאה:

http://theory.stanford.edu/~tim/f13/f13.html

מיקסום רווח לעומת מיקסום סכום ערכים

נניח שאנחנו מוכרים חפץ אחד ויש קונה אחד.

איזה מכרז ממקסם את סכום הערכים? •זה קל – נותנים לו את החפץ בחינם.

איזה מכרז ממקסם את הרווח של המוכרים? •זה קשה – תלוי בערך של השחקן!

במקום רווח – ננסה למקסם תוחלת רווח. •זה דורש מידע סטטיסטי על ערכים של שחקנים ("סקר שוק").

מיקסום רווח – חפץ אחד וקונה אחד

דוגמה: סקר-שוק הראה שהערך של קונה מתפלג אחיד בין 10 ל-30. איזה מכרז משיג תוחלת-רווח גדולה ביותר?

•מכרז ויקרי ממקסם סכום ערכים, אבל הרווח שלו הוא 0!

•מכרז מאירסון לא חייב למקסם סכום ערכים, ולכן יש סיכוי שייתן לנו תוחלת רווח חיובית.

• כדי להשתמש בו צריך להגדיר *כלל בחירה*.

דוגמה: סקר-שוק הראה שהערך של קונה מתפלג אחיד בין 10 ל-30. איזה מכרז משיג תוחלת-רווח גדולה ביותר?

- -כללי-בחירה אפשריים כשיש שחקן אחד:
- p-בחר את הקונה אם ורק אם ערכו גדול מ-p
 - p-p התשלום הוא ערך הסף \bullet
 - איזה p נותן את תוחלת-הרווח הגדולה ביותר?

- •בכלל-הבחירה "מקסם את סכום הערכים": ערך-הסף=0, התשלום=0, תוחלת הרווח=**0**.
- בכלל-הבחירה "בחר את הקונה אם"ם הערך שלו לפחות 10": ערך-הסף=10, הקונה תמיד נבחר (בהסתברות 1) ותמיד משלם, תוחלת הרווח=10.
- בכלל-הבחירה "בחר את הקונה אם"ם הערך שלו לפחות 15", ערך-הסף=15, הקונה נבחר בהסתברות 3/4, רווח =3/4*15 = **11.25**.

בכלל-הבחירה "בחר את הקונה אם"ם הערך שלו לפחות p", ערך-הסף=p, הקונה נבחר בהסתברות:

 $\bullet (30-p)/(30-10)$

•תוחלת הרווח:

E[Revenue(
$$p$$
)] = $p * Prob[$v > p$]
= $p * (30-p)/(30-10)$$

derivative by $p = (30-2p)/20 \rightarrow p_{opt} = 15$

הכללה: נניח שאספנו נתונים סטטיסטיים על ערכי קונים, והגענו למסקנה שהם מתפלגים כ:

$$Prob[v < p] = F(p)$$

איזה מחיר ממקסם את תוחלת הרווח?

$$E[Revenue(p)] = p \cdot Prob[v > p] = p \cdot [1 - F(p)]$$

$$'p = 0 \iff p - \frac{1 - F(p)}{F'(p)} = 0$$

נגדיר את פונקציית הערך הוירטואלי:

$$r(v) := v - \frac{1 - F(v)}{F'(v)}$$

r(v)>0 מכרז האופטימלי הוא: מכור אם"ם

code/virtual_valuations_uniform.ggb :ראו

מיקסום רווח בשיטת מאירסון - כללי

נ**תון**: שוק *חד-פרמטרי*:

- לכל משתתף יש ערך כספי **יחיד** ל"היבחרות".
 - F_j הערך של משתתף j לקוח מהתפלגות ullet
- (למה התפלגות שונה לכל משתתף? למשל מאפיינים דמוגרפיים).

דרושים:

- כלל-בחירה לבחירת תת-קבוצה של משתתפים.
 - כלל-תשלומים שאיתו כלל-הבחירה אמיתי.
- כזכור, לפי משפט מאירסון, ברגע שיש **כלל-בחירה** יש **כלל-תשלומים** יחיד שאיתו הכלל אמיתי. נחפש כלל-בחירה שממקסם את תוחלת הרווח.

מיקסום רווח בשיטת מאירסון - כללי

לכל כלל-תשלומים p, תוחלת הרווח היא:

$$E[\text{Revenue}(v_1, \dots, v_n)] = E[\sum_{j=1}^n p_j(v_1, \dots, v_n)]$$

לפי משפט מאירסון, כלל-התשלומים הוא פונקציה של כלל-הבחירה c. אחרי פיתוח ארוך, מקבלים:

$$E[\text{Revenue}(v_1, \dots, v_n)] = E[\sum_{j=1}^n c_j(v_1, \dots, v_n) \cdot r_j(v_j)]$$

c במילים: תוחלת הרווח של כלל-בחירה = תוחלת סכום הערכים הוירטואליים של הנבחרים.

מיקסום רווח בשיטת מאירסון - כללי

$$E[\text{Revenue}(v_1, \dots, v_n)] = E[\sum_{j=1}^n c_j(v_1, \dots, v_n) \cdot r_j(v_j)]$$

תוחלת הרווח = תוחלת סכום הערכים הוירטואליים של הנבחרים.

מסקנה:

כלל-הבחירה c הממקסם את תוחלת הרווח הוא:

בחר את הקבוצה שבה *סכום הערכים הוירטואליים* הוא הגדול ביותר.

מיקסום רווח בשיטת מאירסון – חפץ אחד

תוחלת הרווח = תוחלת סכום הערכים הוירטואליים
$$r_j(v) \coloneqq v - \frac{1 - F_j(v)}{F_j'(v)} \qquad .$$

דוגמה א. קונה אחד: r(v) = r(v) = r(v) הוירטואלי

כלל-הבחירה הממקסם את הרווח הוא: r(v)>0 מכור אם-ורק-אם r(v)>0. *** הכלל אמיתי בתנאי ש-r היא פונקציה עולה.

$$.r^{-1}(0) = \eta$$
התשלום הוא ערך-הסף

מיקסום רווח בשיטת מאירסון – חפץ אחד

דוגמה ב. הרבה קונים מאותה התפלגות F, ולכן עם אותה פונקציה r (נניח שr פונקציה עולה). עם אותה פונקציה r (נניח ש $r(v_j)$ של המנצח. תוחלת הרווח = תוחלת v_j הכי גבוה, בתנאי ש v_j הכי גבוה. בתנאי ש v_j אונים מאותה מאותה מאותה $r(v_j) > 0$.

התשלום הוא ערך-הסף: הערך השני בגובהו או $r^{-1}(\theta)$ או $r^{-1}(\theta)$

 $! \; r^{-1}(\theta)$ שקול למכרז מחיר שני עם מחיר מינימום ----

מיקסום רווח בשיטת מאירסון – חפץ אחד

תוחלת הרווח = תוחלת סכום הערכים הוירטואליים
$$r_j(v) := v - \dfrac{1 - F_j(v)}{F_j'(v)}$$
 . של הנבחרים.

דוגמה ג. שני קונים עם התפלגויות שונות: $r_j(v_j) = r_j(v_j)$ של המנצח.

כלל-הבחירה הוא: מכור למשתתף עם $r_j(v_j)$ הכי

. ערך-הסף. $r_j(v_j) > 0$ ערך-הסף.

 F_a =Unif[10,30], F_b =Unif[20,40] : דוגמה:

$$r_{a}(v) = 2v-30, \qquad r_{b}(v) = 2v-40.$$

אם א אמר 23 ו-b אמר 27, אז a יזכה! וישלם את a אם a אמר 23 ו-b אמר 25 [ערך הסף של b הוא 28]. ערך-הסף שלו שהוא 22 [ערך הסף של b הוא code/revenue_maximization.ods

* מיקסום רווח במערכת הפירסום של יאהו

- עד 2008, יאהו השתמשה במחירי-מינימום
 נמוכים וזהים עבור כל מילות-החיפוש.
- ב-2008 בוצע מחקר סטטיסטי שנועד להעריך $^{\bullet}$ את ההתפלגות F עבור כל מילה בנפרד.
 - חושב מחיר-מינימום שונה עבור כל מילה.
- המנהלים לא הסכימו להשתמש במחירים
 החדשים אלא עשו ממוצע בין הישנים לחדשים.
 - התוצאה: עליה גדולה ברווחים בסוף 2008.
- * http://theory.stanford.edu/~tim/f13/l/l6.pdf
- * Ostrovsky, Michael, and Michael Schwarz. "Reserve prices in internet advertising auctions: A field experiment." Proceedings of the 12th ACM conference on Electronic commerce. ACM, 2011.