

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана

(национальный исследовательский университет)» (МГТУ им. Н.Э. Баумана)

ФАКУЛЬТЕТ ИНФОРМАТИКА И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАФЕДРА

СИСТЕМЫ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ

РАСЧЕТНО-ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ

HA TEMY:

Обработка датасета Продажи в вендинговых автоматах					
Студент	ИУ5-65Б		А. А. Ларин		
Руководитель НИР	(группа)	(подпись, дата)	(И.О. Фамилия)		
		-	Ю. Е. Гапанюк		
		(полнись пата)	(ИО Фамипиа)		

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)» (МГТУ им. Н.Э. Баумана)

УТВЕРЖД	УТВЕРЖДАЮ		
Заведующий кафедрої	й ИУ5		
	(индекс)		
	В.И. Терехов		
	(И.О. Фамилия)		
(подпись)			
-	(лата)		

ЗАДАНИЕ

на выполнение научно-ис	спедовательской	раооты
по теме Обработка датасета продаж в вендин	говых аппаратах	
1 1 1 1 1 1	1	
Студент группы ИУ5-65Б		
	ин Алексей Андреевич	
Направленность НИР (учебная, исследовательская ИССЛЕДОВА)		дственная, др.)
Источник тематики (кафедра, предприятие, НИР)	КАФЕДРА	
График выполнения НИР:	1000/	
25% к нед., 50% к нед., 75% к		
Техническое задание: Выбрать датасет для зад		
анализ данных, выбрать признаки и построить не		
включая две ансамблевые. Настроить гиперпарам	етры моделей, оценить их	к качество с
использованием не менее трех метрик.		
Оформление научно-исследовательской работь	-	
Расчетно-пояснительная записка на 14 листах о		
Перечень графического (иллюстративного) матер	иала (чертежи, плакаты, с	лайды и т.п.)
Дата выдачи задания « <u>07</u> » <u>февраля</u> 2025 г.		
Руководитель НИР		Ю. Е. Гапанюк
	(подпись, дата)	(И.О. Фамилия)
Студент		А.А. Ларин
	(подпись, дата)	(И.О. Фамилия)

Примечание: Задание оформляется в двух экземплярах: один выдается студенту, второй хранится на кафедре.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ	5
Постановка задачи	5
Загрузка и просмотр данных	6
Разведочный анализ данных	7
Обработка и преобразование признаков	10
Построение и сравнение моделей	11
Подбор гиперпараметов	12
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	14

ВВЕДЕНИЕ

В настоящем исследовании рассматривается задача прогнозирования выбора категории товара при покупке через вендинговые аппараты, а именно – будет ли куплен товар из категории "Food", или же будет выбрана другая категория. Эта задача представляет собой интересную проблему бинарной классификации, позволяющей выявить ключевые факторы, влияющие на поведение покупателей в точках продажи без участия персонала.

Актуальность исследования обусловлена стремлением компаний, эксплуатирующих вендинговые машины, к более эффективному управлению ассортиментом, оптимизации загрузки товаров и повышению рентабельности оборудования. Понимание закономерностей выбора продуктов позволяет улучшать маркетинговые стратегии, учитывать локальные особенности и адаптировать предложения под предпочтения целевой аудитории.

Применение методов машинного обучения в данном контексте открывает новые возможности для автоматизации анализа данных, прогнозирования спроса и принятия обоснованных решений в сфере управления торговыми точками.

Целью работы является построение, обучение и сравнительный анализ нескольких моделей машинного обучения, включая ансамблевые методы, для решения задачи бинарной классификации: куплен ли товар из категории "Food" или.

В ходе исследования проводится предварительная обработка данных, подбор и сравнение различных моделей, настройка их гиперпараметров, оценка качества с использованием подходящих метрик, а также формирование выводов о применимости и эффективности рассмотренных подходов.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Постановка задачи

Имеется открытый набор данных о продажах товарах в вендиговых аппаратах, содержащий информацию о купленных товарах и локации. Необходимо спрогнозировать купили товар из категории food или из другой.

Для решения задачи требуется:

- 1. Выполнить разведочный анализ данных;
- 2. Обработать пропуски и закодировать категориальные переменные;
- 3. Провести масштабирование признаков;
- 4. Сформировать обучающую и тестовую выборки;
- 5. Построить не менее пяти моделей (включая две ансамблевые);
- 6. Оценить их качество по нескольким метрикам (точность, полнота, F1-мера);
- 7. Настроить гиперпараметры моделей;
- 8. Сравнить результаты и обосновать выбор финальной модели.

Загрузка и просмотр данных

Этот датасет содержит 9350 записей данных о покупках со следующими признаками:

- 1. Status статус транзакции.
- 2. Device ID уникальный идентификатор устройства.
- 3. Location местоположение вендинговой машины.
- 4. Machine тип или модель вендинговой машины.
- 5. Product наименование проданного товара.
- 6. Category категория товара (например, Food, Water, Carbonated и т.д.).
- 7. Transaction уникальный номер транзакции.
- 8. TransDate дата совершения транзакции.
- 9. Туре тип транзакции.
- 10.RCoil идентификатор катушки товара.
- 11. RPrice цена товара за единицу.
- 12. RQty количество товара в транзакции.
- 13.MCoil второй идентификатор катушки.
- 14. МРгісе вторая цена (возможно, промо-цена).
- 15.MQty второе количество товара (например, при акции).
- 16.LineTotal сумма по строке транзакции (RPrice × RQty).
- 17. Trans Total общая сумма всей транзакции.
- 18. Prcd Date дата обработки транзакции системой.

Цель – изучить распределение данных, взаимосвязи между признаками и построить модель прогнозирования итоговой оценки.

Разведочный анализ данных

Рассмотрим распределение числовых признаков:

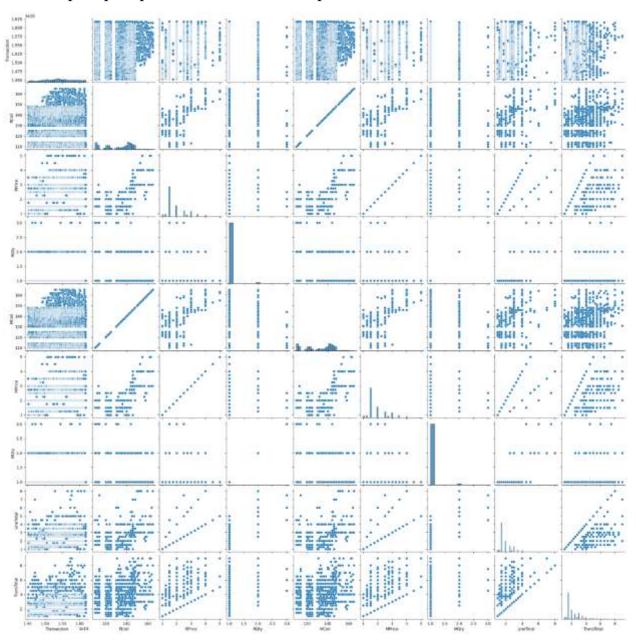
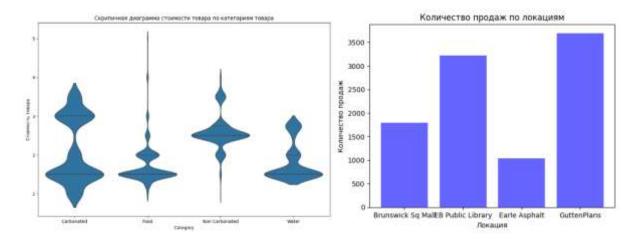


Рисунок 1 – Распределение числовых признаков



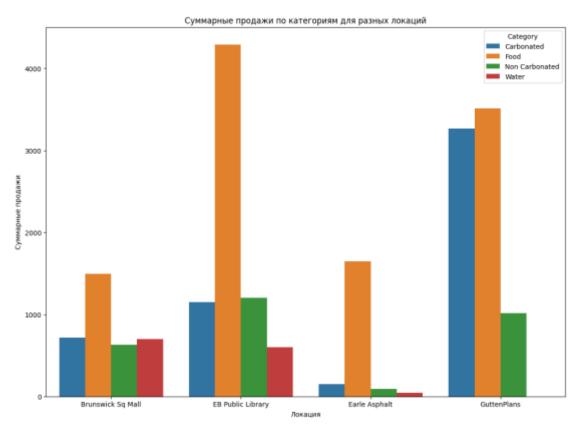


Рис 2. – Анализ категорий и локаций

В большинстве локаций больше всего доминирует еда, однако по сумме продаж остальные примерно равны категории "food".

Категория "food" в большинстве своём стоит 1 и 2 денежные ед, в отличии от других категорий где существенную часть занимают более дорогие товары — это может являться одной из причин большего количества покупок чем во всех других категориях.

В будние дни покупают больше чем в выходные, а по будним дням количество покупок равномерное.



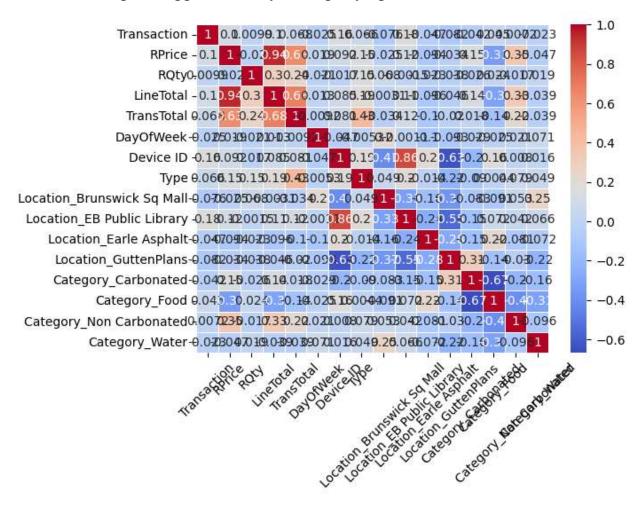


Рисунок 3 – Корреляционная матрица

Полученная корреляционная матрица свидетельствует о :

- 1. наличии зависимости между устройствами и локациями потому что на каждой лакаци расположены конкретные машины.
- 2. Цены и количества товаров в заказе это свидетельствует что дорогие товары покупают несколько.
- 3. Категория и локации незначительно зависят друг от друга это связано с тем что по графикам есть главная категория, кроме GuttenPlans, где доминируют сразу 2 категории товаров.

Обработка и преобразование признаков

Все категориальные признаки были закодированы с помощью OneHotEncoder.

Были удалены строки со status = 'unlinked' – этот статус означает что товар не был оплачен или при оплате произошла ошибка. При любом из случаев товар не был выдан, а значит при анализе такие покупки не должны учитываться.

Удалили признаки:

- 1. Status по причине связи со статусом оплаты. В этом же этапе ранее мы удалили неудавшиеся покупки и теперь эта колонка имеет единственное значение.
- 2. Machine по причине связи с Device id. При этом device id прикреплён к конкретным машинам, а machine нет.
- 3. RCoil по причине большого количества уникальных значений и малой связанности с самой категорией продукта
- 4. MCoil, Rpice по причине дублирования значение. Это было обнаружено при анализе датасета.
- 5. Product по причине большого количества данных
- 6. Product Date по причине большого количества данных и малой связанности с самой категории продукта

Построение и сравнение моделей

Были построены и обучены следующие модели:

- 1. Логистическая регрессия
- 2. Дерево решений
- 3. Метод опорных векторов
- 4. Метод к ближайших соседей
- 5. Случайный лес
- 6. Градиентный бустинг

Все модели были обучены на одной и той же выборке (80% обучающая, 20% тестовая), и поначалу использовались базовые параметры без настройки.

Для оценки моделей будем рассматривать следующие метрику F1 на графике и accuracy, precision, recall при выводе результата обучения модели

В результате почти все модели показали ассигасу и F1-score выше 0.99. Худший результат показал методы логической регрессии и метод опорных векторов. Методы Decision Tree, Random Forest, Gradient Boosting были отброшены из-за переобучения

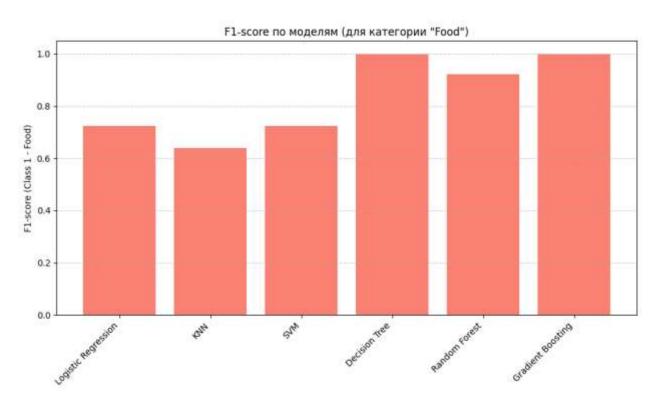


Рисунок 4 — Сравнение f-store baseline-моделей

Подбор гиперпараметов

Попробуем улучшить показатели метода К ближайших соседей путем подбора гиперпараметров с использованием GridSearchCV.

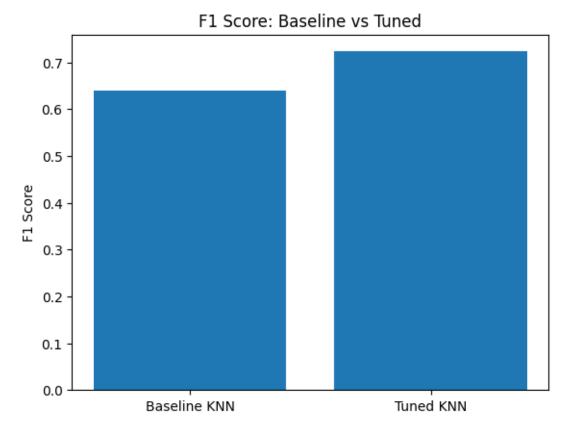


Рисунок 5 – Сравнение f1 для baseline-модели и улучшенной модели

В результате подбора гиперпараметров удалось поднять точность метода К ближайших соседей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения научно-исследовательской работы была решена задача прогнозирования, будет ли куплен товар из категории "Food", на основе данных о транзакциях вендинговых автоматов. Для достижения цели был проведён комплексный анализ данных, включавший разведочный анализ, обработку признаков и построение нескольких моделей машинного обучения для решения задачи бинарной классификации.

Разведочный анализ данных позволил выявить ключевые особенности распределений по таким признакам, как локация, тип машины, категория товара, цена, количество и день недели. Анализ корреляций показал отсутствие сильных линейных зависимостей между числовыми признаками, что указывает на необходимость использования нелинейных методов и кодирования категориальных переменных.

Построение и сравнение моделей машинного обучения показало, что большинство алгоритмов (дерево решений, случайный лес и градиентный бустинг) демонстрируют переобучение (ROC \approx 1) на предварительно подготовленных данных. Метод k-ближайших соседей (KN) показал более скромные результаты в baseline-версии без настройки параметров.

Оптимизация гиперпараметров модели KNN с помощью GridSearchCV позволила незначитьльно улучшить её эффективность.

Таким образом, в рамках исследования были успешно реализованы и протестированы несколько моделей прогнозирования категории товара, что открывает возможность их дальнейшего применения для анализа спроса, оптимизации ассортимента и повышения эффективности управления вендинговыми аппаратами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1. Student Performance & Learning Style // Kaggle URL: https://www.kaggle.com/datasets/adilshamim8/student-performance-and-learning-style/data (дата обращения: 29.05.2025).
- 2. Supervised learning // scikit-learn URL: https://scikit-learn.org/stable/supervised learning.html (дата обращения: 29.05.2025).
- 3. Sokolova, M., Lapalme, G. (2009). A Systematic Analysis of Performance Measures for Classification Tasks. Information Processing & Management.
- 4. Statistical data visualization // Seaborn URL: https://seaborn.pydata.org/ (дата обращения: 29.05.2025).
 - 5. Breiman, L. (2001). Random Forests. Machine Learning.
- 6. KNN Hyperparameters: A Friendly Guide to Optimization // ProgrammingR URL: https://www.programmingr.com/knn-hyperparameters-a-friendly-guide-to-optimization/ (дата обращения: 29.05.2025).