

BEIJING 2017

蘑菇街广告的排序:从历史数据学习到个性化强化学习

蘑菇街邓钦华(花名问天)





促进软件开发领域知识与创新的传播



关注InfoQ官方信息

及时获取QCon软件开发者 大会演讲视频信息



扫码, 获取限时优惠



[深圳站]

2017年7月7-8日 深圳·华侨城洲际酒店

咨询热线: 010-89880682



全球软件开发大会 [上]

2017年10月19-21日

咨询热线: 010-64738142

个人介绍

- 邓钦华,花名问天,在蘑菇街负责搜索系统、广告系统、流量系统、 图像算法和机器学习团队
- 一直从事搜索推荐、机器学习和大数据系统的研发实践,参与开发过 百度统计、百度关键词推荐、百度搜索广告系统、360 搜索广告系统、 360 展示广告系统、360 推荐系统、迅雷大数据平台、迅雷数据统计 分析平台等产品,从零搭建了蘑菇街广告体系、流量体系和搜索体系, 并将图像技术用于搜索的排序。

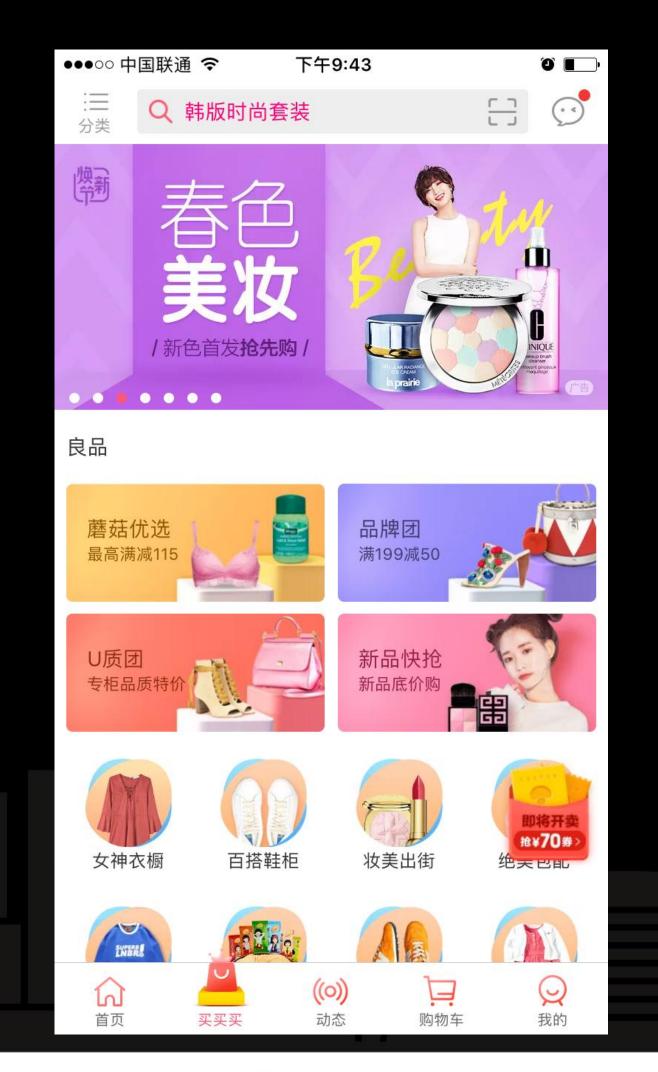
- 蘑菇街和广告业务介绍
- 传统广告排序: 从历史数据学习
- 传统广告排序在蘑菇街场景遇到的问题
- 我们的一些经验:个性化强化学习
- QA





蘑菇街pc和app的页面

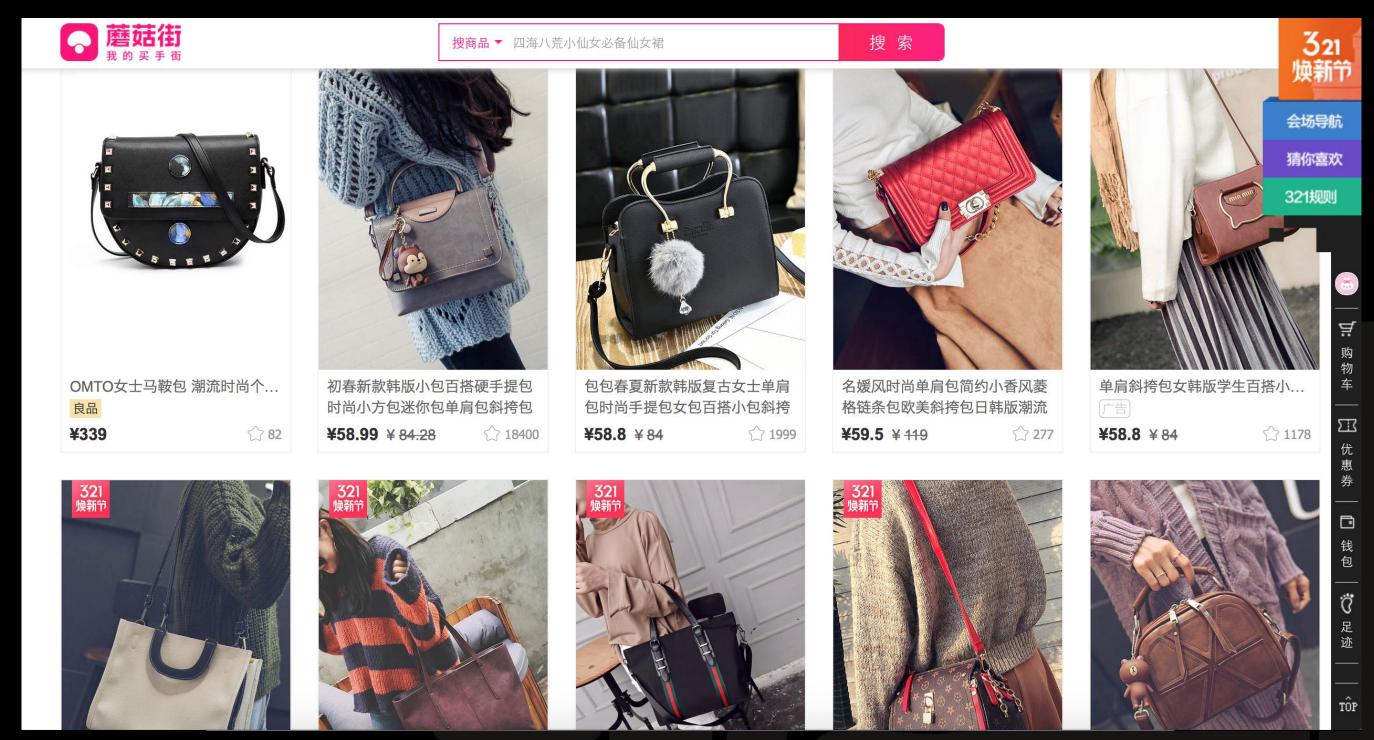




- 蘑菇街业务介绍
- 1. 导购+电商
- 2. 买手优选+红人经济
- 3. 社会化电商



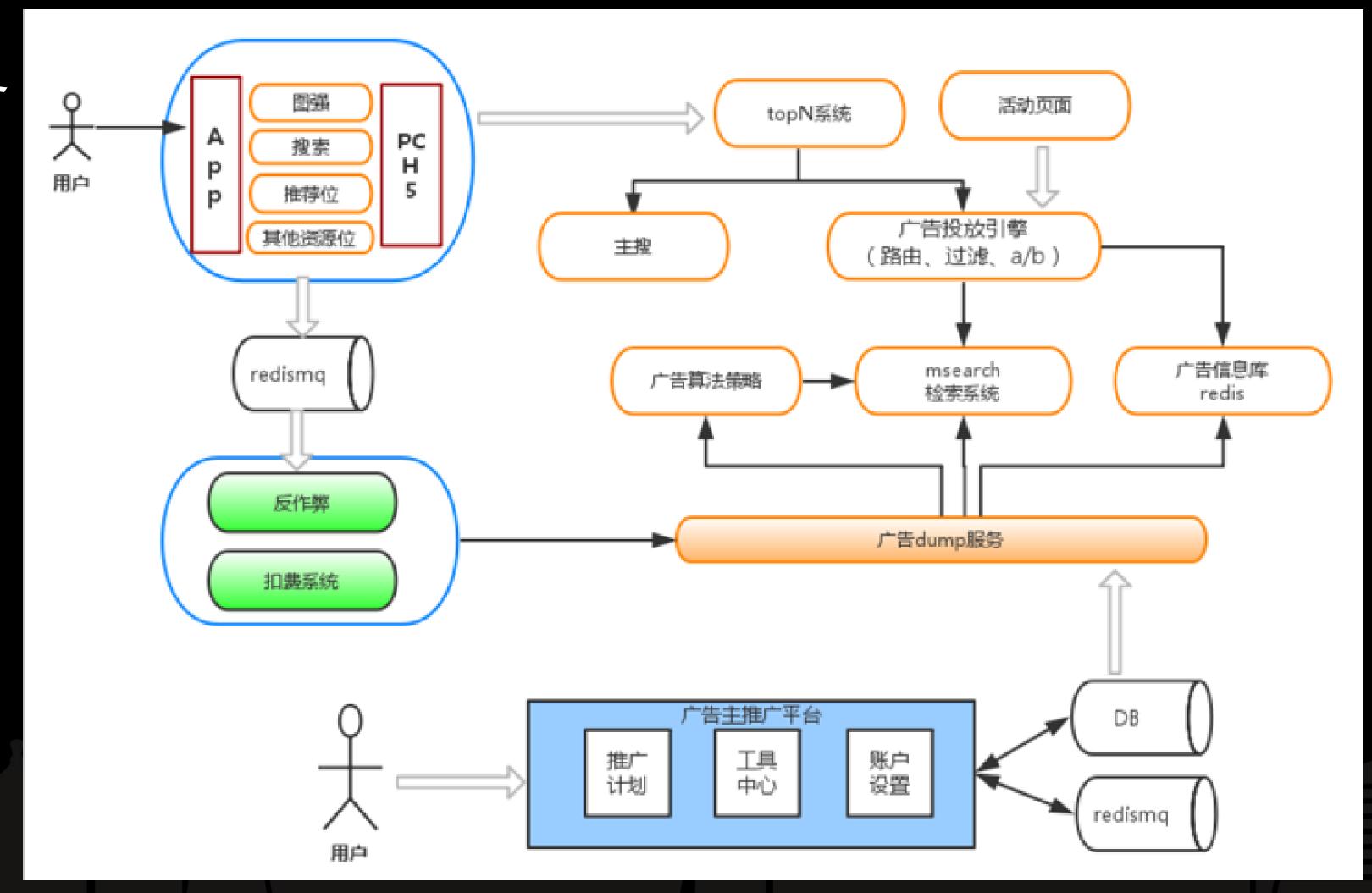
- 原生广告,广告结果和自然结果混合在一起
- · cpc计费,广义二阶竞价
- 独立的广告位置+广告投放业务系统



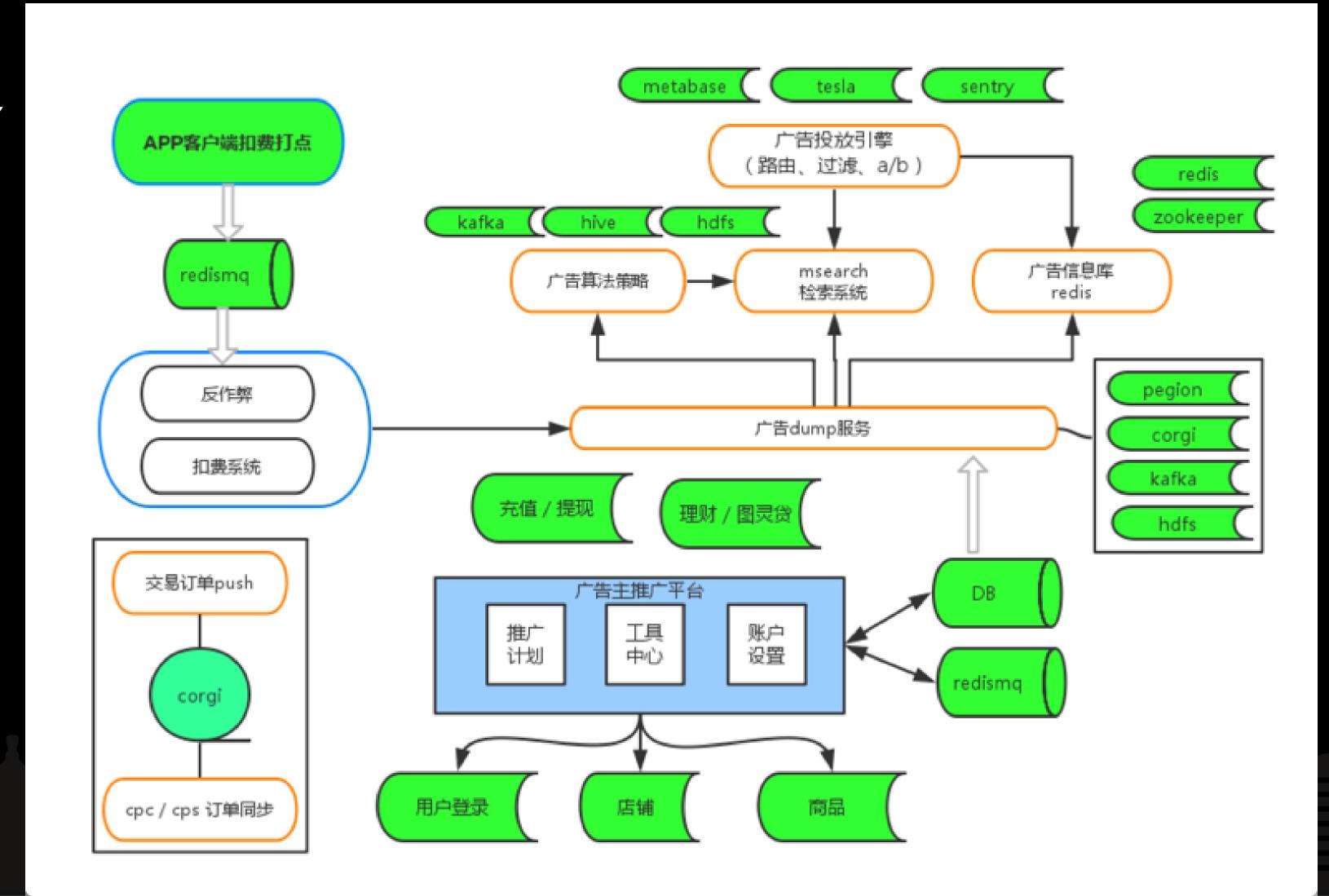


- 蘑菇街业务特点
- 1. 用户逛街式浏览,图片的美观对用户体验影响很大
- 2. 移动端访问占比超过80%,用户浏览量大
- 3. 商品存在明显的时效性和季节周期性
- 4. 商家在库存压力下,对流量获取的稳定性和可控性存在天然的诉求

• 蘑菇街广告业务



• 蘑菇街广告业务



- 广告排序历史
- 1. 竟价排名,发明者overture

优点?问题?

2. 进化:质量度*出价排名+广义二阶竞价,发明者google

优点?问题?



- 如何预估质量度:点击率预估
- 1. 统计性模型

优点?问题?

2. 统计机器学习模型

$$P(Y = 0|X) = \frac{1}{1 + \exp(w_0 + \sum_{i=1}^{n} w_i X_i)}$$



- Why LR?
- 1. 概率模型,预测值有物理含义,而不是简单的排序值
- 2. 最简单的non-trivial 算法,预测值更平滑
- 3. 简单够快,容易处理稀疏问题+易于并行实现

数据日志

离线数据传输

离线数据处理和数 据挖掘 用户反馈

在线服务服务

在线基础服务

离线数据模型

实时数据

在线数据挖掘



• 进一步

1. GBRT+LR

变化?

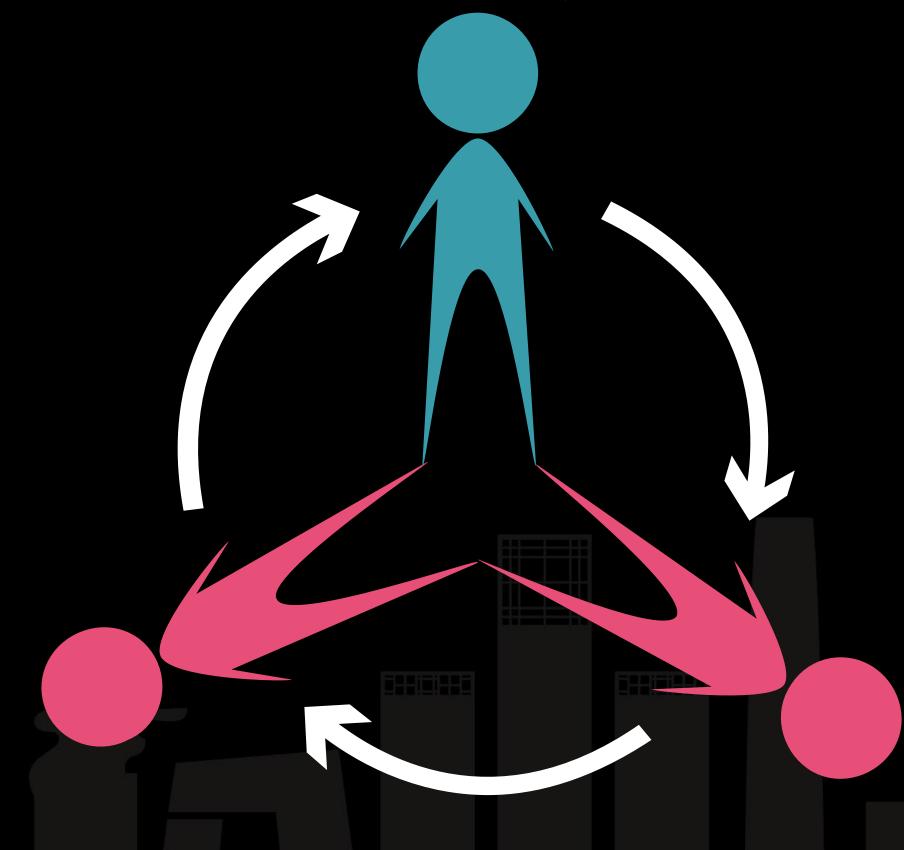
2. Online learning: FTRL

变化?



传统广告排序在蘑菇街场景遇到的问题

商品的季节性和的教性



用户逛街式浏览的导购需求

个性化和时尚趋势的变化











商家是否要参加



- 我们的一些思考:产品
- 1. 新广告的比例和长期收益,评估指标是什么?
- 2. 混排还是独立位置?
- 3. 商家参与好处和缺点?

强化学习模型和传统模型如何结合

如何挑选商品和用

户: 刻画能力和泛 化能力

个性化和强化学习的结合



- 我们的思考:系统
- 1. 分阶段模型?Bayes模型?
- 2. explore不止一个商品,还要考虑商品的推广型



- bayes模型
- 1. 商品冷启动相当于先验,先验分布为beta分布,商品的先验概率预估
- 2. 好处?缺点?
- 3. 置信度 and 样本抽样

- 强化学习
- 1. epsilon-Greedy
- 2. Naïve UCB1
- 3. UCB Bernoulli fixed 95% confidence intervals
- 4. UCB1-Tuned
- 5. UCB-SEGMENT
- 6. Contextual Bandit (linucb)



・ 强化学习: UCB Bernoulli fixed 95% confidence intervals

我们假设商品是否点击符合二项分布,那么在我们的bandit算法中,我们就使用Binomial confidence intervals来计算每个商品的置信上界,每次进行离线算法分更新时,我们可以可以知道:

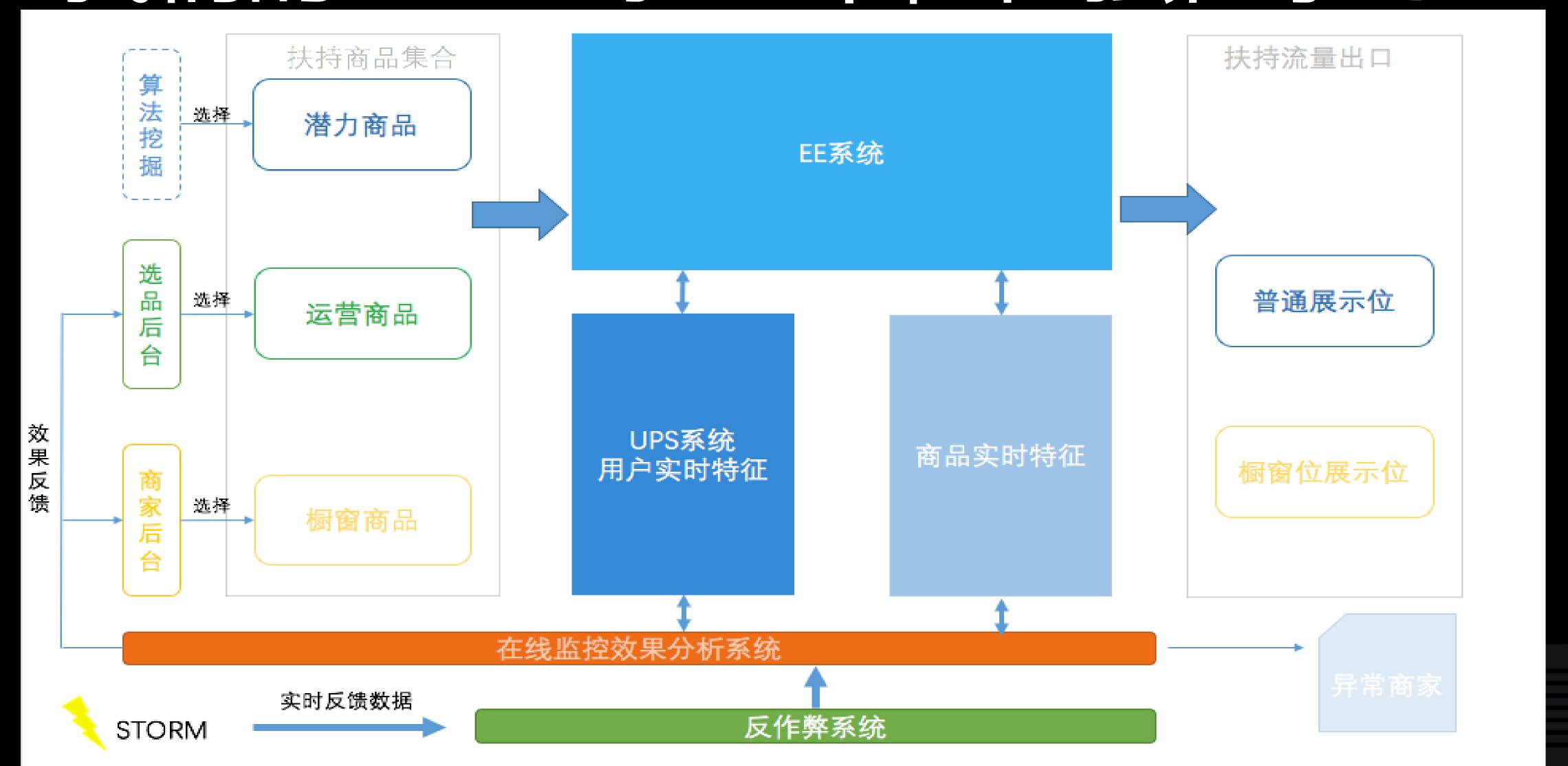
Totals 一 商品总计被选择的次数;

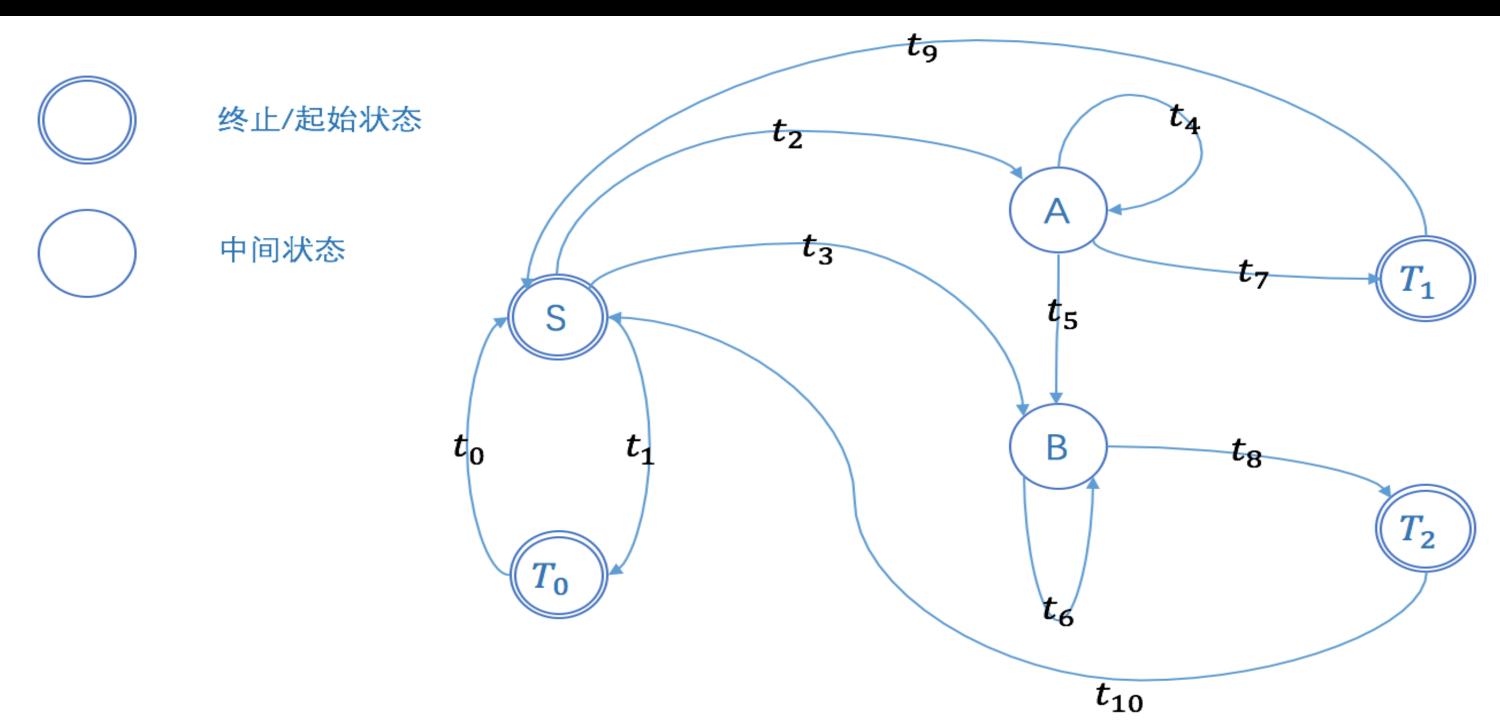
Success 一 商品展现并被点击的次数

- 1. Estimate_Mean = Success / Totals = \hat{p}
- 2. Estimate_Variance = $\hat{p}(1 \hat{p})$
- 3. standard deviation = $\sqrt{\hat{p}(1-\hat{p})}$
- · 将该符合二项式分布的随机变量归一化转化为 N(0,1)分布,通过95%的置信区间,可以得到 需要的上界:
- $S_{bandit} = \hat{p} + 1.96\sqrt{\hat{p}(1-\hat{p})/Totals}$

- 一些优化
- 1. $S_{algo} = \gamma S_{bandit} + \delta S_{round-robin}$
- 2. 每个样本的权重不一样,用户权威度
- 3. 用户分群和商品属性分类的更新
- 4. 概率的个性化预估、初始概率预估
- 5. 参数的自动化调整







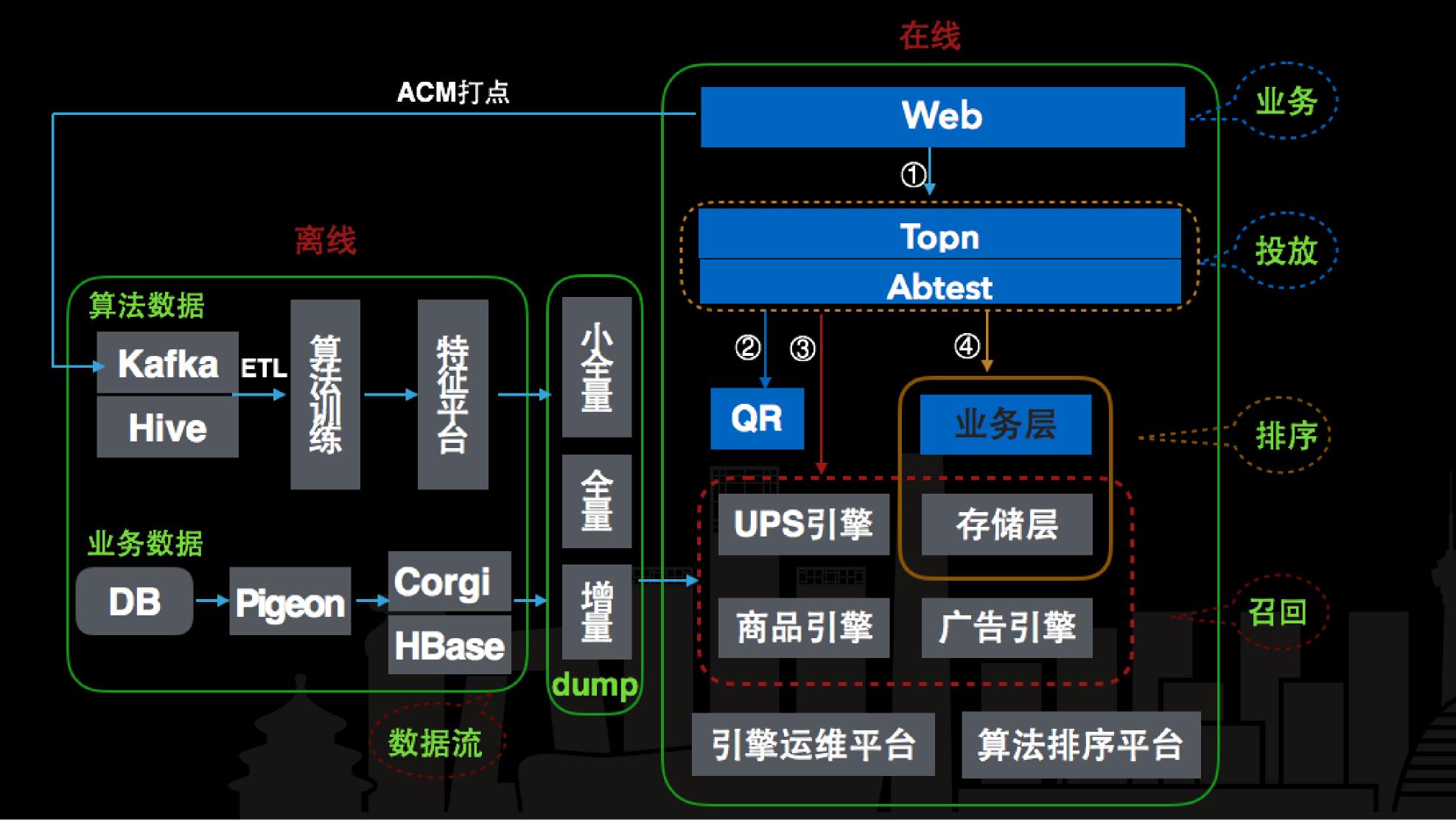
状态转移说明:

- t_{0} 商品被放入推广橱窗
- t₁ 商品从橱窗被移除/失效
- 橱窗商品被判定为低置信度商品(曝光不足,
- t_{2} 信息不够),需要先保守扶持并收集信息
- t₃ 橱窗商品被判定为高置信度商品,进入放量 扶持曝光位进行曝光的竞争
- t_{4} 商品表现数据持续积累
- t₅ 商品数据收集足够且商品表现符合预期,进入放量扶持阶段进行曝光竞争
- t₆ 放量扶持阶段,通过橱窗位不断获取流量收
- t₇ 收益表现足够置信,但商品潜力不足,未能进入放量扶持阶段
- t_8 商品表现发现未被低估,停止扶持流量
- t₉ 商家尝试再次放入橱窗位,功能上支持,但算法要支持一定时间内的结论 一致性
- t_{10} $\Box t_{9}$

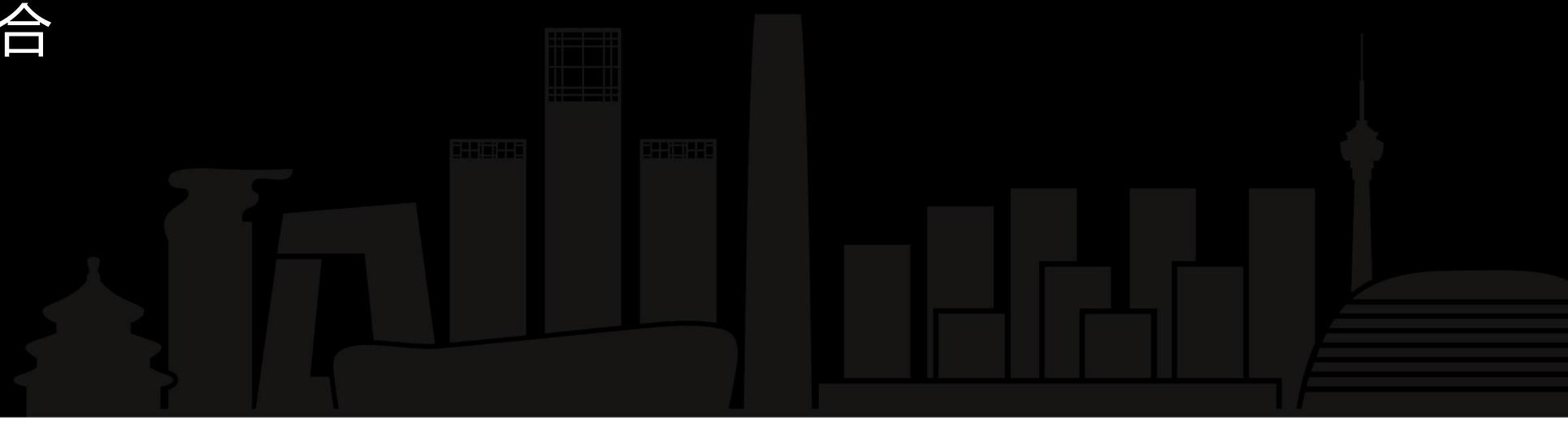
状态说明::

- S 初始状态:商品被放入橱窗位
- A 新品扶持状态:商品被判断为新品,有保留地扶持并检验 该商品是否可能被低估
- B 放量扶持状态: 商品为确认效果被低估同时业务目标需 要放量扶持

- T_0 结束状态:移出橱窗位、商品下线等,停止扶持原因清晰。
- 1 正常结束状态:新品验证阶段不符合预期,需要引导, 给出结论报告和后续操作建议
- 了2 正常结束状态:放量阶段流量扶持过多衰减,需要引导并说明原因,并给出后续操作建议



- 没有讲到的
- 1. 样本抽样和特征
- 2. 反作弊的做法
- 3. 复杂模型融合





关注QCon微信公众号, 获得更多干货!

Thanks!



INTERNATIONAL SOFTWARE DEVELOPMENT CONFERENCE

