### 门店分组

笔记本: 算法

**创建时间**: 2020/8/10 13:01 **更新时间**: 2020/8/10 13:55

**作者:** 190072358@qq.com

## 1、背景说明

将群组管理的思想应用到计算门店配置、试销、铺货、补货等所有流程。基于以上目的,需要算法给出合理的门店分组方案。

# 2、模型设计

基于不同的分组场景,设计两种分组方案:

分组a:按人流量相近对门店分组,适用于量的计算。 对于人流量,可以用门店面积、销售利润等级等衡量。 分组b:按客群相似对门店分组,适用于款的计算。

对于客群,可以用商圈、爆款相似度等衡量

# 3、算法设计-分组b

如何衡量客群相似?可以通过两家店爆卖款重叠度衡量相似性。

#### 3.1 相似门店计算的原理

如果A店的爆款推给B店, 且在B店也是爆款, 则认为A, B两店是相似的。

### 3.2 计算公式

A, B店的相似度=A, B店爆款的交集/A店爆款和B店的交集:

$$r_{A,B} = \frac{A_{bao} \cap B_{bao}}{A_{bao} \cap B}$$

其中, $r_{A,B}$ 表示A,B店的相似度, $A_{bao}$ 表示A店爆款, $B_{bao}$ 表示B店爆款,A表示A店卖的所有款,B表示B店卖的所有款。

#### 可以改进的优化点

在上面的公式中,每个款都是占有相同的权重(都为1)。设想对于热销款,如款001,它在全国大部分门店中都为爆款,那么如果在A,B店的爆款中都有款001,这并不能用来证明A,B店的相似性,因为该款在很多门店都是爆款。故我们应对每个款赋予不同的权重,越是热销款,权重越小。

#### 加权版相似门店计算公式

$$A_{bao} \cap B_{bao} = \sum_{i \in A_{bao} \cap B_{bao}} w_i$$
$$r_{A,B} = \frac{A_{bao} \cap B_{bao}}{A_{bao} \cap B}$$

改进的相似门店计算,对每个款赋予不同的权重,款 i 属于A, B店爆款的交集, $W_i$ 表示款 i 的权重。

#### 权重的计算公式

$$W_i = \frac{1}{\log_2 \sum_{k=1}^n i \in A_{bao}^k}$$

 $i \in A^k_{bao}$ 表示款 i 在门店 $A^k$ 中曾经被标记为爆款。n为门店总数。只要款 i 在查询时间段内,曾经成为门店爆款,则记 1 ,求和,并对其求对数倒数,即为款 i 的权重。该公式可以理解为,如果款001只在A,B两店被标记为爆款,则款001的权重为1,如果款001在64家门店被标记为爆款,则权重为1/6。这样可以保证热销款权重会较小。

#### 3.3 改编版kmeans算法

相似度 $r_{A,B}$ 的计算公式确定后,距离公式 $d_{A,B}=1/r_{A,B}$ ,然后通过改编版kmeans算法对门店聚类。

改编版Kmeans聚类,不是直接计算类的均值作为中心点,而是遍历类中的每个点,选择其他点到该点的平均距离最小的点作为中心点。即k-means的中心点是欧式空间中任意一个连续的值,不一定在数据点中,但kmedoids是选择类中的点,该点一定在数据点中。k-means与k-mediods相当于均值与中位数的区别。

kmeans算法需要指定k值,即组数。这里我们不直接指定k值,把它当作模型的参数,通过交叉验证,取轮廓系数最大时的k值。

#### 3.4 聚类评价指标-轮廓系数

对于单个样本,设a是与它同类别中其他样本的平均距离,b是与它距离最近不同类别中样本的平均距离,轮廓系数为:

$$s = \frac{b - a}{max(a, b)}$$

对于一个样本集合,它的轮廓系数是所有样本轮廓系数的平均值。分值越大,聚类效果越好。