

Модель склонности клиента к приобретению машиноместа

На базе ГБПОУ МО "Физтех-колледж"



самолет

НАД ПРОЕКТОМ РАБОТАЛИ:

**Бусыгин
Егор**

**Богомяков
Максим**

**Доронин
Андрей**



Содержание презентации

1. Какую работу мы проделали
2. Как мы решали поставленную задачу
3. Итоговый результат

Этапы работы над задачей

1. Получение технического задания
2. Разбор ТЗ и определение направления задач
3. Обработка данных
4. Индивидуальный бэйзлайн
5. Разбор индивидуальных решений
6. Совместная работа и разработка общего решения
7. Выбор лучшей модели



ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

ЦЕЛЬ:

Создание модели для поиска новых клиентов, наиболее склонных к приобретению машиноместа



ОБРАБОТКА ДАННЫХ

**Удаление колонок
заполненных меньше чем на
80%**

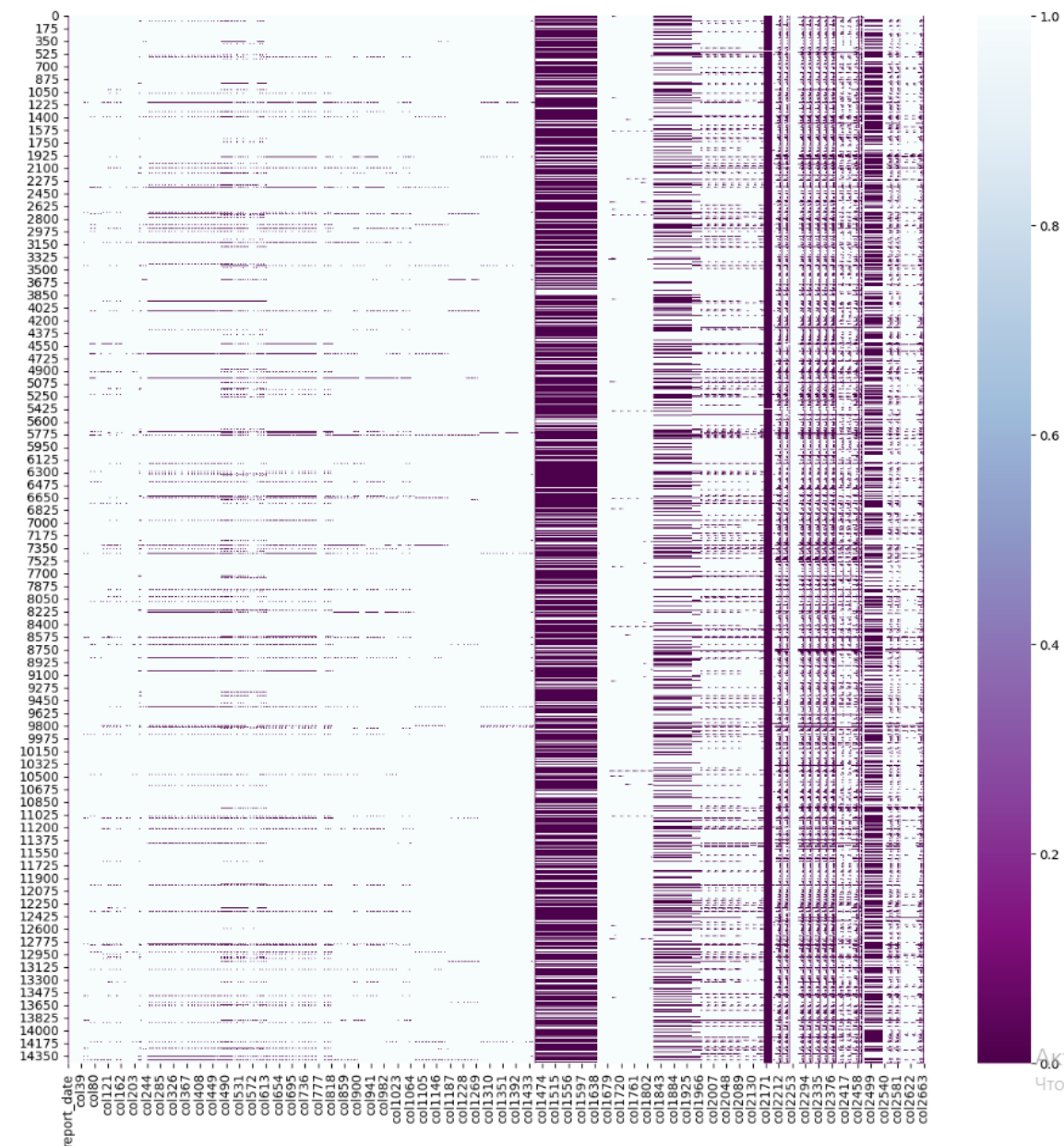
**Заполнение пропусков
медианой и средними
значениями**

**Удаление специфических
данных:
Hash
Ссылки**

**Удаление повторяющихся
данных (дубликатов)**



В ходе работы, было принято решение первым этапом избавиться от пропусков, затем мы приступили к поиску оптимальной модели

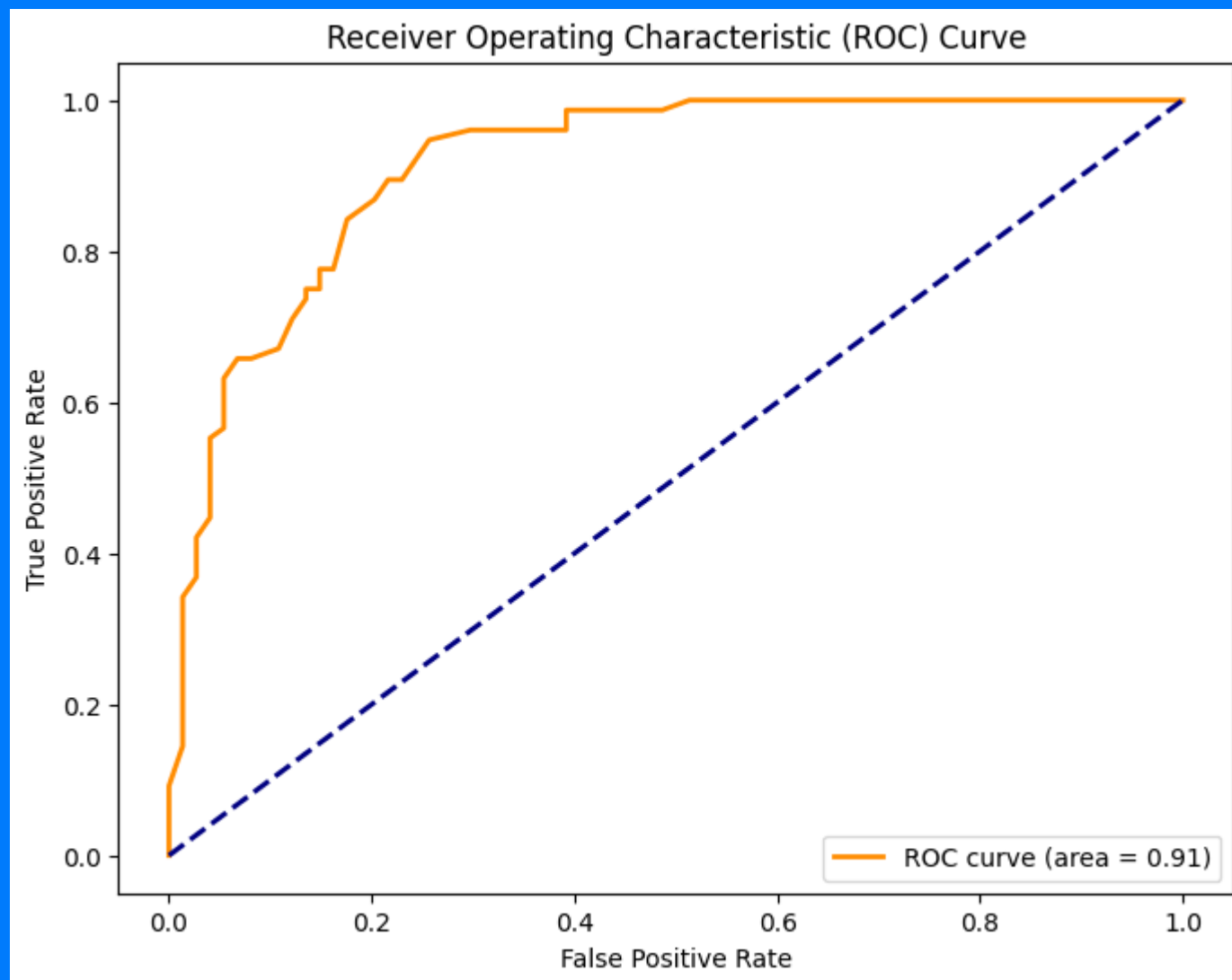


самолет

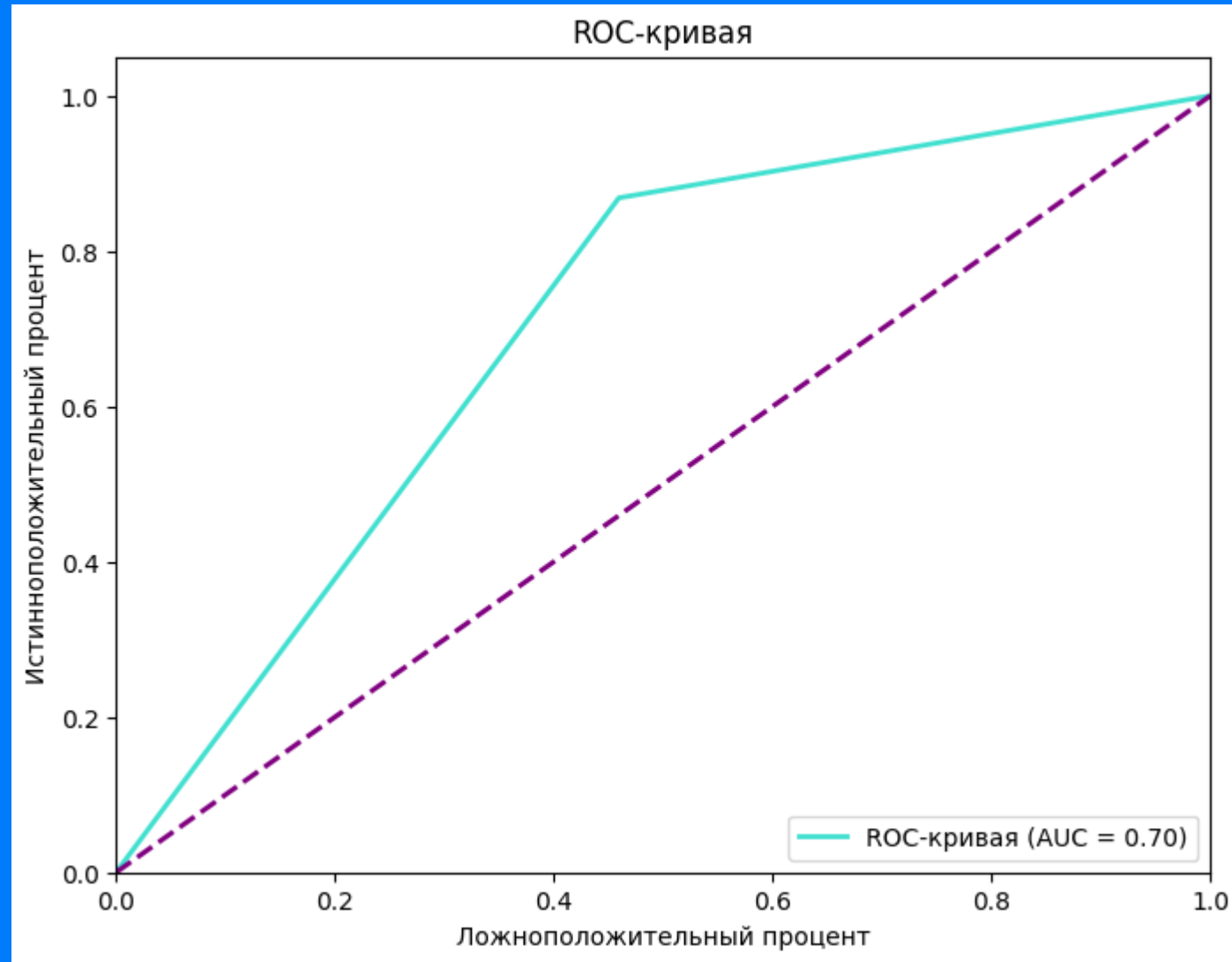
НАШИ ВАРИАНТЫ МОДЕЛЕЙ



Первая модель (RandomForest)

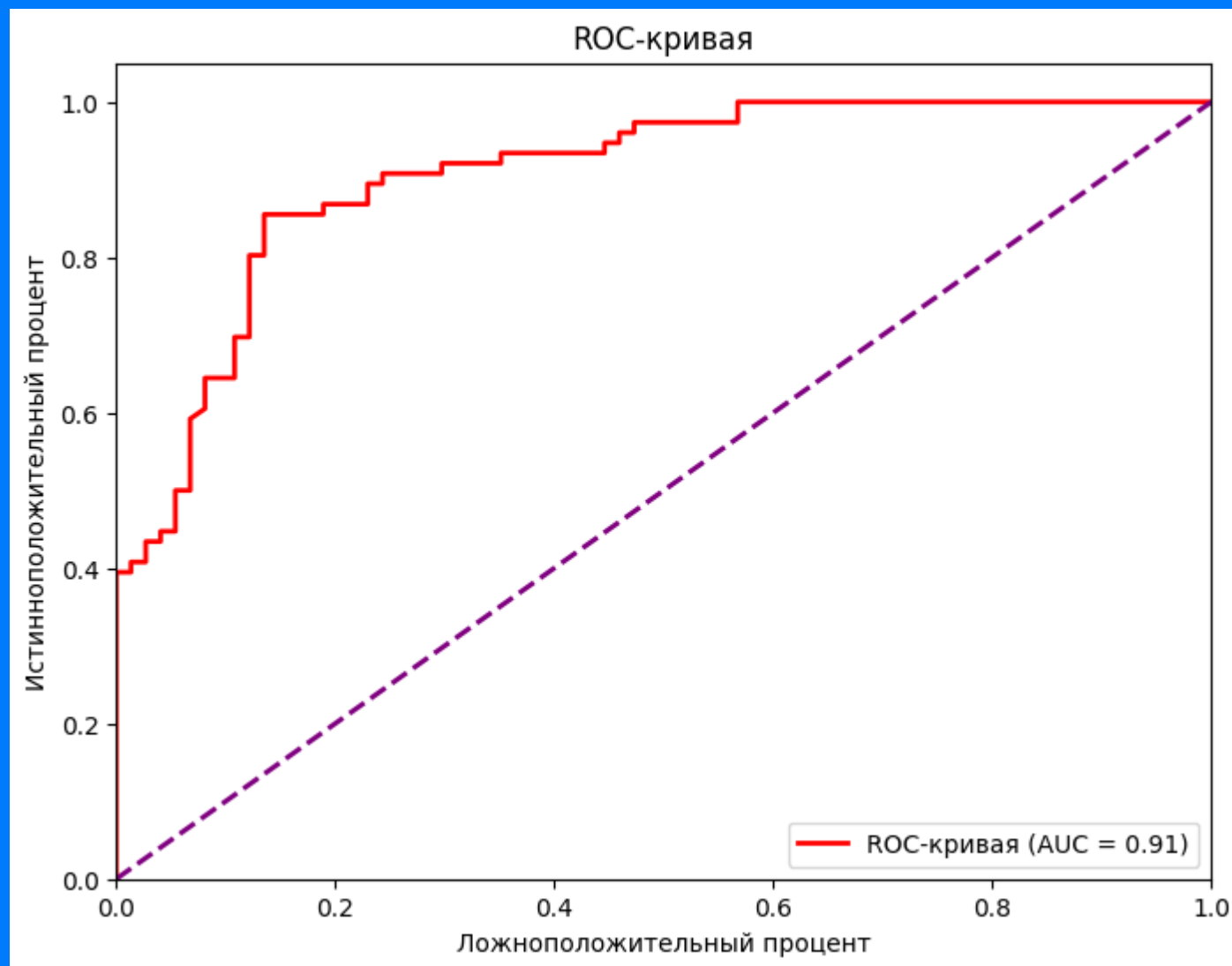


Вторая модель (DecisionTree)



самолет

Третья модель (GradientBoosting)



самолет

Итоги работы:

В процессе изучения данных мы оценили их качество и проверили корректность

На основе обработанных нами данных мы разработали и обучили модель, которая решает поставленную задачу

