* Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые коллеги! Наша команда 23 называется Spanish Shame.

* Слайд 2

Читаем со слайда

* Слайд 3

У нас была первоначальная база данных, мы просмотрели данные, а затем перешли к подготовке данных для обработки. Мы провели очистку данных, обработали текстовые и категориальные атрибуты, провели специальную трансформацию.

Мы добавили также данные о часах работы магазинов, которые мы достали при помощи запросов к API Yandex карт поиск по организациям, затем обработали результаты.

* Построен прогноз на основе только внешних признаков.
* В качестве функции потерь использована Средняя абсолютная ошибка (Mean Absolut Error).
* Избавились от мультиколлинеарности.
* Слайд 4

Затем мы приступили к выбору и обучению модели. Мы строили модель линейной регрессии, проводили анализ главных компонент. Так как у нас много категориальных признаков было принято решение, что будем обучать модели, используя CATBOOST.

* Слайд 5

***Наша модель – работает!***

С высокой точностью у нас получилось спрогнозировать целевую переменную cashbox\_daily – выдача в день посылок с кассы

* Слайд 6

***Что можно улучшить?***

- Поднимите пожалуйста руки те, кто считает, что данных по целевой переменной postmat daily было мало!

Поэтому поговорим о том, что можно было бы улучшить в данных для нашей модели:

· Можно найти больше признаков из открытых источников, таких как расстояние до ближайших конкурентов, других магазинов «Пятерочки» и объектов социально-культурного значения

· Хорошим решением было бы спрогнозировать внутренние признаки и учить модель уже на основании этих прогнозов

· Попробовать больше алгоритмов для решения этой задачи

И наверно самое интересное, добавить параметры экономической модели

* Сдайд 7

Если компания арендует весь почтомат и 2 заказа в день, то стоимость аренды для одного заказа столько-то, если 5 заказов, то столько-то

То есть как вывод можно сказать, что мы заранее для компании можем посчитать сколько заказов в день она будет выдавать, соответственно если она считает, что это для неё дорого, то можно предложить ей арендовать половину почтомата и половину сдавать другой компании

* Слайд 8