

World Of Tech 2017

2017年4月14日-15日 北京富力万丽酒店

RHIECOX





出品人及主持人:

51CTO WOT大会主编

网络性能优化实践



数据驱动的决策辅助与产品智能化







大子 美团点评 高级架构师

分享主题:

美团点评移动网络优化实践



关于我













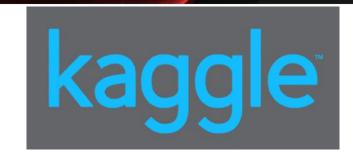
从Kaggle说起



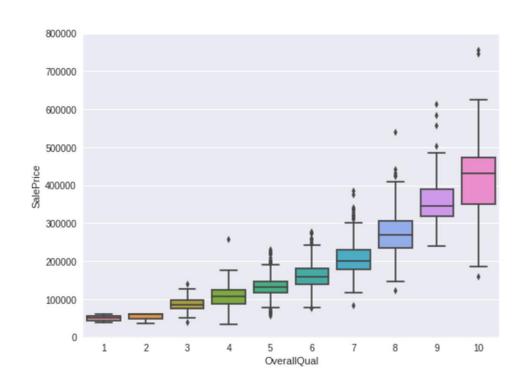
- 大数据竞赛平台
- 玩数据、ML 的开发者们展示功力、扬名立万的江湖
- 招聘服务
- 代码分享工具(Kaggle Kernels)



从Kaggle说起



- 回归分析预测房价
 - 79个解释变量
 - 质量打分,形状(规则/不太规则/很不规则),居住面积,路面(铺碎石/柏油路)





从Kaggle说起

• 泰坦尼克乘客二元分类



• 谷歌视频打标签

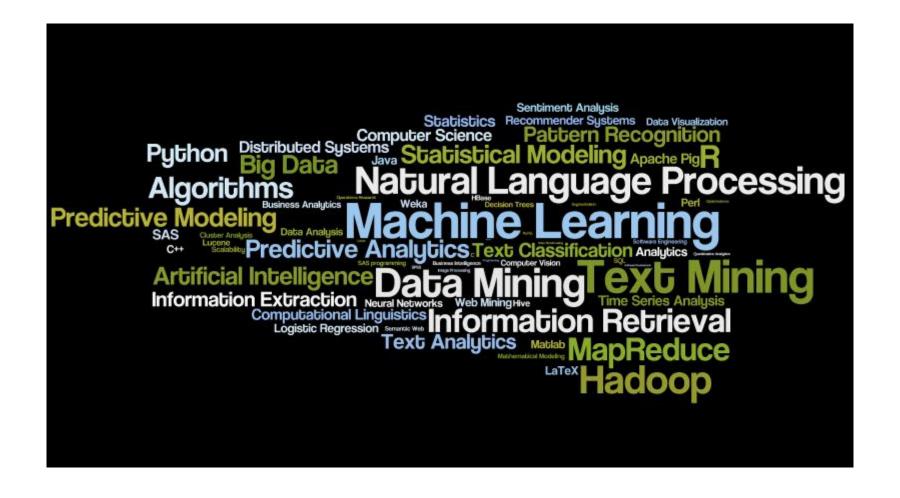


数据科学流程





数据科学家在做什么?







两类数据科学家

Analytics

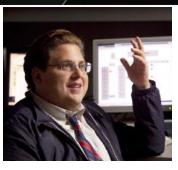


- 问题导向
- 购物平台用户工作时间 vs 下班后消费习惯差异
- 交互式分析
- 决策辅助
- Ad-hoc, 事后分析, 归因

- 指标驱动
- 提高广告平台用户转化率

- 智能化产品(e.g. 广告系统)
- 规模化,自动化





两类数据科学家

Analytics

- 菜鸟
 - 明确具体的分析任务
 - 产品局部
- 老司机
 - 提出问题并解决
 - 全局考量

· 产出:报告图表ppt

Machine Learning

- 菜鸟
 - 特征工程
 - 渐进式改变
- 老司机
 - 系统架构设计

• 产出:自动采集数据+决策的智能产品



机器学习应用

搜索引擎 计算广告学 推荐系统

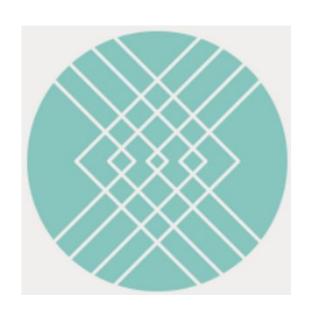
计算机视觉 语音书写识别 模式识别机器翻译 医疗大数据 金融大数据 精准营销

风控 自然语言处理/理解/生成 自适应个性化网站



数据驱动的创业公司 Stitch Fix

- 在线个性化服装推荐
- 全职员工 + 兼职造型师 + 仓库工作人员
- 购物痛点
 - 忙碌!
 - 发现
 - 追随时尚潮流





数据团队@stitch fix

客户团队

- 精准营销
- 需求预测
- 用户画像
- 客服分析

推荐团队

- 推荐算法
- Human computation
- 造型师行为分析

库存团队

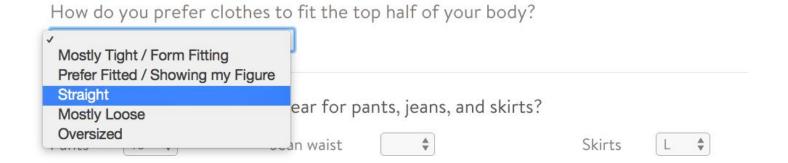
- 库存预测
- 基于算法清仓
- 打标签

数据平台 (大数据架构|分析流程)



Stitch fix业务模式



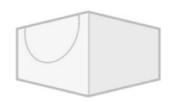




Stitch fix业务模式



回答个人风格问卷



收到5件服装快递



留下喜欢的免费退其 他









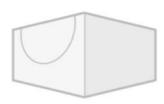




Stitch fix业务模式



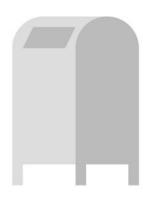
回答个人风格问卷



收到5件服装快递



留下喜欢的免费退其 他





人机协同:1+1>2



繁重的重复性计算

大量工作记忆

大量长期记忆



非结构化数据

美学评估

营造人际关系

Novel inferences

Context sensitivity/nuance



人机协同:1+1>2





- 对大量库存SKU筛选和排序
- 从大规模数据中找到Pattern
- 降噪



人机协同:1+1>2



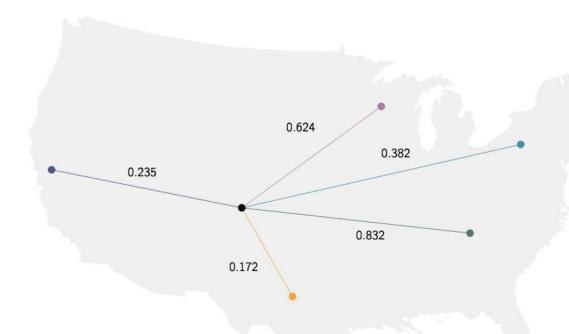
- 处理非结构化数据
- 情感沟通
- 创造性
- 算法开发免于考虑边缘情况





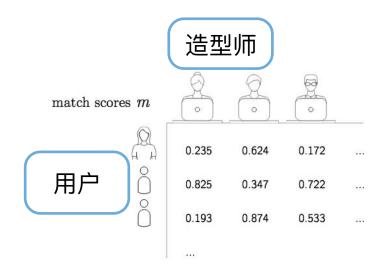
智能化物流 — 仓库分配

- 单一仓库发货 单一包裹
- 选仓发货优化问题(运费,投递时间,库存匹配,...)

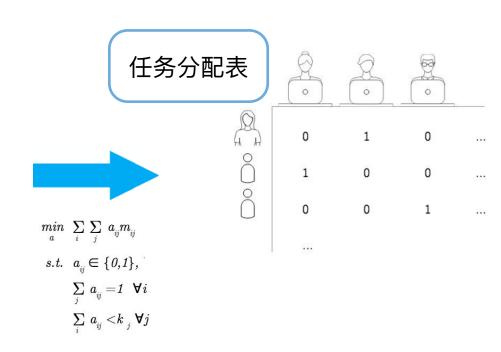




智能化物流 — 造型师匹配

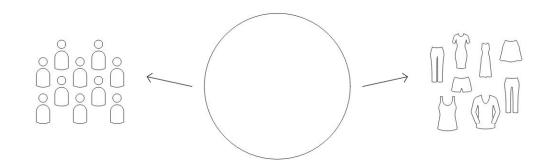


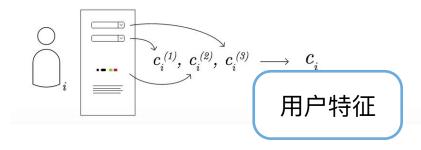
用户造型师匹配表: (交易历史,用户打分,资料匹配,..)

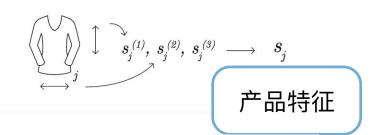




智能化物流 — 人货匹配







向量点积

$$\left[\begin{array}{c}a_1\\a_2\\a_3\end{array}\right]\cdot\left[\begin{array}{c}b_1\\b_2\\b_3\end{array}\right]=a_1b_1+a_2b_2+a_3b_3$$

用户特征

产品特征



用户问卷特征

- 年龄,位置,职业
- 身材尺寸
- 颜色价格偏好
- 样式彩虹(Style rainbow)
- 位置

• 隐式尺寸



Richfield, MN (weather)

Profile Notes

I'm looking for more summer clothes.

Clas	sic	Rom.	Boho	Edgy	Glam	Casual	Preppy
3		4	4	4	2	4	2

P Pinterest

5'2" 120 lbs. Occupation: Client Services

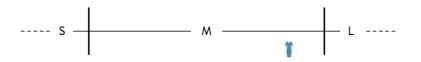
 Bra
 Tops
 Dresses
 Bottoms

 34 DD
 4 S
 2 S
 2 S

 Top Fit: Tight
 Bottom Fit: Tight

Petite Preferences

Tops: Regular Pants/Denim: Petite
Dresses: Regular Skirts: Petite





产品特征

Inseam



颜色



Features

打标签

0.4

0.3

0.2

0.1

0.0

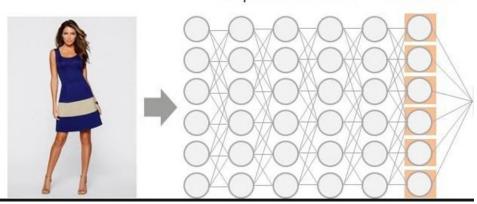
One parket

No parket

N

深度神经网络特征

Deep neural network



产品相似 度矩阵 k近邻法 推荐



推荐算法

• Mixed-effect logistic regression 混合效应逻辑回归



匹配反馈	<u>M</u>					用	戸特	征	
	?	0.83	?	0.54	?	0.47	0.23	1	
ô	0.27	?	0.92	?	0.13	0.59	0.14	!	
$\overset{\circ}{\cap}$?	?	0.85	0.76	?	0.62	0.90	!	
产品特征	0.21	0.74	0.53	0.26	0.85	+ ! ! !			
) 四村北	:	:	:	:	:]	$\log \frac{p}{1}$	$\frac{p}{p} =$	$a + X\beta + Zb$, $b \sim N(0, \Sigma)$
									固定效应 随机效应



• 以什么指标对库存排序?

Naive方案: 忽略造型师选择, 对交易数据建模

$$\mathbb{P}(Y_i = 1) \approx \mathbb{P}(Y_i = 1 | S_i = 1)$$

好处

购买

选中

- 传统机器学习问题
- 交易数据



• 删失数据



•	$Y_i S_i=1$
	·

产品: 无袖

是 否

? p

? 1-p

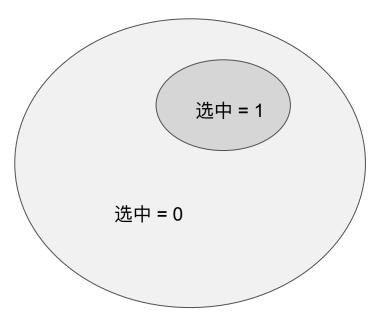
购买

否



• 购买率不一定是好的排序指标

低覆盖率产品



用户群



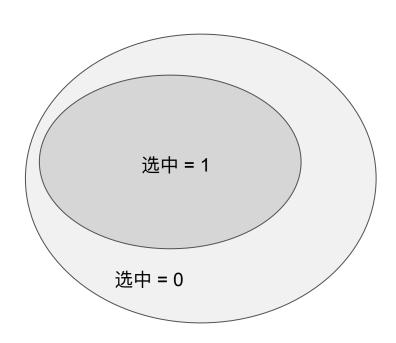
一条前卫连衣裙

高购买率



• 购买率不一定是好的排序指标

高覆盖率产品



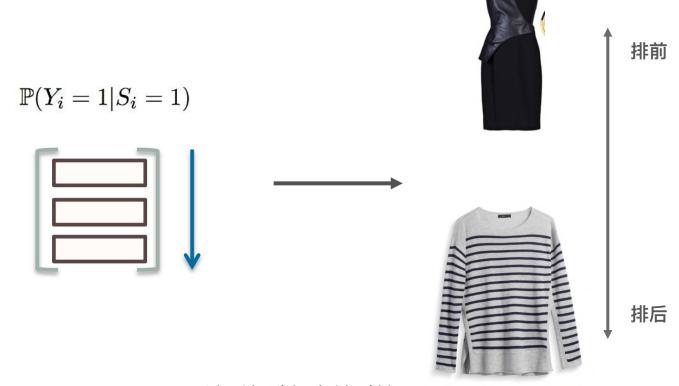


中性产品

低购买率



• 购买率不一定是好的排序指标

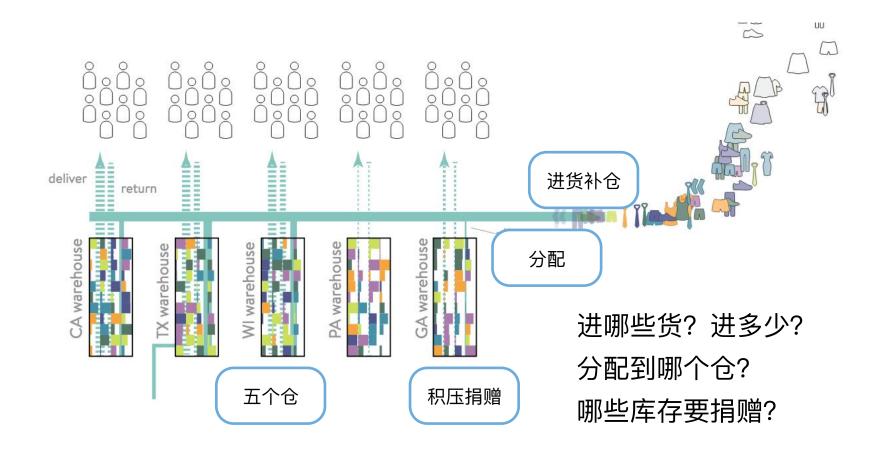


造型师选择有针对性

建模预测造型师选择



智能化物流-库存管理





数据团队@stitch fix

客户团队

- 精准营销
- 需求预测
- 用户画像
- 客服分析

推荐团队

- 推荐算法
- Human computation
- 造型师行为分析

库存团队

- 库存预测
- 基于算法清仓
- 打标签

数据平台 (大数据架构|分析流程)



结语

• 兴趣

高山仰止, 虽不能至, 然心向往之

• 实战

千里之行始于足下

分享

独乐乐不如众乐乐

WOTA



51CTO

Thank you!

Jay Wang (王建强)



线下到线上数据

Data Challenges Transaction (online/in-store) Computational intensive · Aggregated market data Big data! Unstructured user reviews Data relevance Click-stream data Statistical Modeling ∇ Methods **Applications** Discrete Choice model Pricing Nonparametrics Product life cycle Bayesian statistics Product variety mgmt Analysis of time-course



大数据既是挑战也是机遇

• 挑战:存储、处理、建模

- 机遇:
 - 数据质与量决定了学习的 上限
- 智能中枢 vs 运动中枢
 - (rules learned from data or humans, learning from data)





数据驱动的创业型公司

Jet.com	Amazon killer: subscription-based retail, Marc Lore (Diapers.com), \$50/yr, 5-10% lower price
Thumbtacks	Service provider referral (how to monetize?)
SpotTrender	Pre-test video commercials
Sano	Realtime news discovery from social networks (twitter, instagram, weibo, VK,)
Common crawl	(non-profit) Open repo of web crawl data, billions of pages each month



新加一个创新型公司

背景太白

增加国内栗子



数据驱动的创业型公司

Jet.com	Amazon killer: subscription-based retail, Marc Lore (Diapers.com), \$50/yr, 5-10% lower price
Thumbtacks	Service provider referral (how to monetize?)
SpotTrender	Pre-test video commercials
Sano	Realtime news discovery from social networks (twitter, instagram, weibo, VK,)
Common crawl	(non-profit) Open repo of web crawl data, billions of pages each month



Analytics

漏斗分析

用户留存及LTV



精准营销一用户画像



· 固定特征

- 年龄,生日,性别,教育水平,职业等
- 兴趣特征
 - 兴趣爱好,使用APP,网站,浏览/ 评论内容,品牌偏好,产品偏好等
- 社会特征
 - 生活习惯,婚恋情况,社交/信息 渠道偏好,宗教信仰等
- 消费特征
 - 收入状况,购买力水平,商品种类,购买渠道喜好,购买频率等
- 动态特征
 - 当下时间,正在前往的地方,当下的需求,周围环境等



大数据既是挑战也是机遇

• 挑战:存储、处理、建模

• 机遇:数据质与量决定了学习的上限

• 零售业

• 图像识别