# 机器学习工程师纳米学位

## 开题报告

优达学城

2018-12-26

## 预测Rossmann未来的销售额

### 选题背景

随着经济全球化的发展，企业面临着更加复杂和残酷的市场竞争。能够快速准确的预测出来销售额从而合理的安排生产和库存，用低成本的产品快速满足客户要求成为企业关心的重点。传统的销售预测方法分为定性和定量两类，定性方法主要有市场调研、购买者期望分析、专家小组法等，定量方法主要有平均数趋势预测、因果预测分析、时间序列分析法等统计方法。随着大数据和人工智能技术的兴起，利用机器学习模型预测

### 问题描述

### 数据说明

### 解决方案

### 基准模型

### 评估指标

### 方案设计