

推荐系统入门实践：世纪佳缘会员推荐

版本	作者	联系	日期
1.0	周巍然	weiran.chow@gmail.com	20120723
2.0	严程	supersteven@qq.com	20120821

0. 前言

背景：Amazon 的数百万图书，Netflix 的 10 万部电影，淘宝的 8 亿件在线商品，以及数以亿万计用户的资料和行为记录……互联网公司最近十年的迅猛发展伴随着海量数据的积累。然而，在线用户常常面对过多的选择而显得无所适从。心理学研究证实这类情境下的用户有时做出放弃交易的决定，从而造成大量潜在的用户流失。统计技术的发展能够为在线服务商提供更有效的推荐算法，在帮助用户走出信息过载困境、改善用户体验的同时，还能够挖掘商品长尾、提升企业价值。在今天，用户不再局限于通过搜索引擎来寻找感兴趣的信息，推荐系统无所不在地为我们发现自己的潜在需求。

本文主题：推荐在社交网络中的应用同样受到业界重视【1,2】。目标是为世纪佳缘网站提供会员推荐的智能算法，改善会员推荐的精度，增加网站黏度。

本文目标：通过算法设计提供一个推荐系统，该系统有潜力为世纪佳缘网站的新注册会员推荐潜在的老会员，使得这些老会员尽可能受到新会员的亲睐。

本文内容：算法设计思路、算法具体设计及代码、算法优劣的评测指标、算法推荐结果。

说明：

- (1) 本项目来自 2011 年举办的“第一届数据挖掘邀请赛”，笔者周巍然亲身参与了比赛的整个过程，本文 1.0 版为笔者赛后根据自己的体会及他人经验整理而成。
- (2) 在周巍然的引导下，笔者严程开始涉足互联网推荐系统这一新兴而又实用的领域，将这次比赛的项目作为入门训练，在周巍然的一些改进思路下继续研究，系统能够进一步提升推荐算法的性能，于是就有了 2.0 版。
- (3) 本文适合作为初学者对推荐系统的入门实践练习。本文档数据可以通过 e-mail 联系本人获取。

1. 问题定义

世纪佳缘网站在会员访问其网站时，会按照一定规则在页面的特定位置，给会员 A 推荐(rec)他/她可能感兴趣的会员 B，此时 A 仅仅能看到 B 的头像(真人照片)。如果 A 进入 B 的主页进行查看，则发生了点击(click)，此时 A 能浏览 B 的详细资料。在浏览 B 的

资料后，如果 A 觉得有进一步的兴趣，则会通过站内信件（msg）与 B 联络。会员 A 对同一会员 B 的 click、msg 行为有可能多次发生。同一会员 B 也可能被系统多次推荐给会员 A。另外，会员 A 本身也可能被系统推荐给其他会员。

通过构造有效的统计评分算法模型，评估给定的候选会员集合中哪些会员更容易获得特定会员 A 的青睐。例如，如果需要给会员 A 推荐（rec）某 10 名指定的候选会员，则构造的模型应该能够将 1-10 号候选会员按照一定的优先级排序，排在前面的会员被认为更容易获得 A 的喜爱，从而引起 click（点击查看会员资料）或 msg（给该会员发站内信）的行为。根据推荐效果为事件进行排序：msg > click > rec，对应到评分算法模型中时，其权重依次减小。

2. 评测指标

性能良好的评分模型，应该能够给予那些引起 msg 或 click 的候选会员更高的评分（排序靠前），从而推荐给指定会员。本次竞赛的主要排名标准为 Learning to Rank 问题领域广为使用的 Normalized Discounted Cumulative Gain（NDCG）【3】。

与经常用来比较两个序之间的相关程度的肯德尔和谐系数相比，NDCG 指标的不同之处在于，它更强调和关注两个序中排名靠前的部分的相关程度。这与本次竞赛项目的实际需求正好相符，因为我们更希望将与会员 A 有可能发生 msg 行为的候选会员排名靠前。

NDCG 数学定义如下：

$$NDCG = \frac{DCG}{Ideal\ DCG}$$

这里 $DCG = \sum_{i=1}^{\min(10,n)} \frac{2^{y_i} - 1}{\log_2(1+i)}$ 。 y_i 表示模型给出的排序中，排名为 i 的候选会员的

实际 ACTION 值（msg=2，click=1，rec=0）。对每一位获得推荐建议的会员 A，都需要计算一个相应的 NDCG。所有获得推荐建议的会员对应的 NDCG 的平均值，作为排名的主要依据。

$\min(10,n)$ 表示计算 NDCG 时仅采用排序前 10 的候选会员的 ACTION 进行计算，因此将尽可能多的 msg 或 click 排在前面至关重要。指数变换 2^n 是为了增大 ACTION 间的差异以凸显 msg 和 click 的重要性。折扣因子 $\log_2(1+i)$ 用来强调越能将 msg 会员排名靠前的算法越好。例如，两种不同的推荐算法给出的排序对应的真实 ACTION 如下表所示，由于 RANK 1 算出的 NDCG 为 0.8045，而 RANK 2 算出的 NDCG 仅有 0.7579，我们认为 RANK 1 对应的算法更好。

RANK 1↵	click↵	msg↵	rec↵	click↵	rec↵
RANK 2↵	click↵	click↵	msg↵	rec↵	rec↵

这里给出一个计算 NDCG 的例子。假设某统计评分模型对 5 位会员进行了评分，以确定哪位会员更可能获得会员 A 的青睐（评分越高表示兴趣越大）：

USER_ID_B↵	1↵	2↵	3↵	4↵	5↵
模型评分↵	1.2↵	0.7↵	-2.5↵	0.2↵	4.0↵
按评分排序↵	2↵	3↵	5↵	4↵	1↵
ACTION (y)↵	msg (y2=2)↵	click (y3=1)↵	rec (y5=0)↵	rec (y4=0)↵	rec (y1=0)↵

因此对于会员 A，

$$DCG = \frac{2^0 - 1}{\log_2(1+1)} + \frac{2^2 - 1}{\log_2(1+2)} + \frac{2^1 - 1}{\log_2(1+3)} + \frac{2^0 - 1}{\log_2(1+4)} + \frac{2^0 - 1}{\log_2(1+5)} = 2.392789$$

如果能够获得的评分足够理想，从而能够完美地预测出会员 A 关于 5 位会员的兴趣排序，则此时相应的 DCG 称为 Ideal DCG：

$$Ideal\ DCG = \frac{2^2 - 1}{\log_2(1+1)} + \frac{2^1 - 1}{\log_2(1+2)} + \frac{2^0 - 1}{\log_2(1+3)} + \frac{2^0 - 1}{\log_2(1+4)} + \frac{2^0 - 1}{\log_2(1+5)} = 3.63093$$

从而对会员 A，

$$NDCG = \frac{2.392789}{3.63093} = 0.659$$

NDCG 的详细使用说明见“NDCG 的示例程序.txt”。

3. 数据说明

本文提供了世纪佳缘网站中某城市会员在最近三个月内完整的交互行为数据 以及相关会员资料。共包含 4 个数据集：train.txt，profile_f.txt，profile_m.txt 和 test.txt。

train.txt 包含约 860 万条交互记录，每条记录包括 4 个属性，涉及近 6 万名会员。格式如下：

USER_ID_A	USER_ID_B	ROUND	ACTION
100033	375879	1	rec
100033	381720	1	rec
...
100033	381720	18	rec
100033	417848	18	rec
100033	417848	18	click
...
100033	327685	19	click
100033	327685	19	msg

在上例中，该网站在第 1 轮推荐中为会员 100033 推荐了会员 375879，但会员 100033 并没有点击会员 375879 的资料进行查看（rec），系统也没有将会员 375879 再次推荐给会员 100033。同样在第 1 轮中，会员 381720 被推荐给会员 100033，虽然没有被点击，系统仍然在第 18 轮推荐中再次重复了这一推荐。在第 18 轮推荐中，会员 100033 在获得推荐后，仅仅查看了会员 417848 的资料（click），但没有进一步的行为。在第 19 轮推荐时，会员 100033 在查看了会员 327685 的资料后，发出了站内信件（msg）。对同一会员的不同推荐批次间存在时间顺序，即：第 2 批推荐发生的时间要晚于第 1 批推荐发生的时间。两批推荐之间的时间间隔由很多因素决定，通常取决于会员登录网站的频率，以及浏览不同页面的数量等。这些因素还会影响会员获得的推荐批次总数。

一般而言，同一位会员 B 会被推荐给多位不同的会员，也可能在不同批次中，多次被推荐给同一位会员 A。另外，A 没有点击 B 的资料进行查看（rec），通常是由于多种原因造成的。有可能 A 对 B 的第一印象（推荐列表中显示的头像）不佳，或者 A 对在即将下线时获得的推荐不予理睬，又或者是 A 已经找到合适的交往对象而对其余推荐置之不理，甚至是会员当时的心情，都有可能造成 rec（即不发生 click）。总之，婚恋网站的用户浏览行为具有较大的随意性，多次推荐同一会员有时会增加点击的概率。对 rec 类样本的深入分析或许有助于提升推荐系统性能。

在实际情况中，两位会员间较少发生多次 msg 的行为，这可能是经过线上交流后的两位会员常常会转为线下交流的原因造成的（如在站内信件中互留联系电话等）。参赛队可以自行通过数据证实或分析这一点。对线上多次发生 msg 交流的样本进行分析能否提升模型性能，尚不明确。

男女会员资料（包括部分择偶要求）分别记录在 profile_m.txt 和 profile_f.txt 中。每位会员包含 34 个特征变量（feature），我们提供了字段列表来说明不同特征变量的含义。

test.txt 文件中包含了用来在线验证推荐算法效果的会员配对（interaction），及每对会员在三个月内的推荐次数。比赛过程中，为防止过度拟合现象的发生，竞赛排名系统仅仅从

test.txt 中随机选择约 40%的 USER_ID_A 及相应样本进行 NDCG 的计算，据此进行排名。在竞赛结束后，系统会基于所有会员配对重新计算各参赛队模型的 NDCG，并给出最终排名。由于比赛结束后无法再进行在线算法测评，因此本文算法改进主要基于 train.txt 进行交叉验证来进行测评。

注意：本数据集由上海花千树信息科技有限公司提供，仅能用于本次竞赛的分析、建模用途。不得用于任何其他商业用途。以学术研究和论文发表为目的的，请与上海花千树信息科技有限公司联系并获取授权。竞赛委员会不具有授权权力。

4. 解决方案

4.1 数据准备

为选取合适的数据进行模型训练与测试，需要将 train.txt 中的数据，基于 5 倍交叉验证思想，按照 4:1 随机分配，4 份用于模型训练（命名为 train_train.txt），1 份用于模型测试（命名为 train_test.txt）。

该步骤使用到了附件代码中的 splitdata.py，通过给定不同的 k 值，实现 5 种不同的数据 4:1 分配方式。

4.2 评分模型测评方案

本文使用了 2 种方式来对比测评本文提出的模型效果。

第一，按照一般性的数据挖掘模型验证方法，为防止过拟合【4】，需要使用 5 倍交叉验证中的 1 份数据来测试模型，给出相应测评分值。为方便介绍，本文仅以 k=2 这一种条件得到交叉验证所需数据，进行后续的模型训练与测评（由于处理过程的随机性，k 取其它值的结果相差不大）。

第二，为与竞赛官方提供的随机推荐模型给出的测评分值进行对比，以体现本文设计的模型效果，需要使用整个 train.txt 数据集测试模型，并给出相应测评分值。

4.3 评分模型测评示例

这里以第二种测评方式来说明，根据某种具体的评分模型，得到用户推荐顺序后，如何评测模型性能。

基于附件代码中的 label_train.py 和 train.txt，得到结果文件 label_train.txt，该文件中包含针对每个新用户 userA 的推荐用户的 action 列表 userB_Action_List。文件中每行按照 userA 升序排列，针对 userA 推荐的每个 userB，可能存在多个 action 值，仅给出权重最高的 action 值（msg=2，click=1，rec=0）。

假定基于某种模型，得到 train.txt 中每个新用户 userA 的推荐用户列表排序文件 model_ranks.txt，该文件中每行同样按照 userA 升序排列，与 label_train.txt 中相对应。

于是，基于附件代码中的 evaluate.py、label_train.txt 和 model_ranks.txt 就可以计算分别得到 NDCG@10 和 NDCG@20 分值。例如根据附件 NDCG_Example 中的示例文件和程序，

得到随机模型的 NDCG@10 和 NDCG@20 分值分别为：

(0.08659561709415893, 0.11637114804038115)

4.4 评分模型设计

本文所涉及的问题是一个典型的信息排序问题，通过排序先后给出推荐结果顺序。

由于数据存在稀疏性及冷启动问题，也就是对新注册的用户进行推荐，这是本问题最大的难点。针对稀疏数据和冷启动的数据特性，经典的算法诸如，最近邻的协同过滤算法、PageRank 排序算法、E-Greedy 排序算法、关联规则挖掘等并不太奏效，因为对于新注册的用户没有用户行为可分析。

而最直接的想法是，根据分别记录在 profile_m.txt 和 profile_f.txt 中男女会员资料（包括部分择偶要求），其中每位会员包含 34 个特征变量（feature）。在考虑到特征之间的择偶要求是否匹配，建立一个回归模型，根据会员 A 和会员 B 的交互行为进行评分，如 msg 给出 2 分，click 给出 1 分，rec 给出 0 分，然而这样做收效甚微。事实上，因为人的行为太随机了，而且人往往重相貌高于其他，不会仅仅因为你年龄、身高符合要求就和你 msg。profile 可能并不奏效，用户行为才是真正值得我们挖掘的信息。

大众受欢迎度 + 少量的 profile 信息也许是解决冷启动问题的最佳方式【5】。但本文同样尝试了结合大众受欢迎度和少量 Profile 特征作为特征向量，利用 SVM-Rank 进行排序的方法，以便了解利用用户 Profile 信息之间的配对是否能够进一步提高推荐效果。

以下分别介绍 3 种模型方法的设计思路。

(1) 基于推荐次数的公众受欢迎度（代码见：version1）

Train.txt 中第二列为被推荐用户，这些用户大多为老用户。根据这些用户被推荐的历史记录，按照一定的模型，可以得到每个老用户受大众欢迎的程度。该模型定义如下：

$$\text{Popularity} = \text{msg_weight} * \text{msg_times} + \text{click_weight} * \text{click_times} + \text{rec_weight} * \text{rec_times}$$

上式中各参数含义非常明确，分别表示 3 种行为(msg|click|rec)的权重与次数的加权和。很容易理解，某个老用户被 rec，click，甚至 msg 的次数越多，某种程度上就说明该用户更加受到公众的喜爱，三种行为的权重顺序为 msg > click > rec，依次取值 100，10，1。

基于上述模型和 train_train.txt，就可以得到多数老用户的公众欢迎程度。由于采用随机分配原则，train_train.txt 中的大部分老用户，同样会出现在 train_test.txt 中。有了这些老用户的公众欢迎度排名，针对 train_test.txt 中的大部分被推荐用户，就可以根据相应的公众欢迎度进行排名，如果某个用户没有出现在 train_train.txt 中，则采用设置 popularity 为 0 的简单处理办法。最终可以得到针对 train_test.txt 中 userA 的推荐用户顺序列表文件 myranks_train_test.txt。然后根据上述评分模型评测方法，可以计算得到本模型针对 train_test.txt 的 NDCG@10 和 NDCG@20 分值：

(0.5760898362334391, 0.6026498518875004)

同理基于该模型可得到针对 train.txt 中 userA 的推荐用户顺序列表文件 myranks_train.txt。然后根据上述评分模型评测方法，可以计算得到本模型针对 train.txt 的 NDCG@10 和 NDCG@20 分值：

(0.15788352658143304, 0.19271909879690152)

(2) 基于归一化推荐次数的大众欢迎度（代码见：version2-1）

基于推荐次数的大众欢迎度模型，仅考虑了每个老用户被推荐的总次数以及相应行为的加权和信息，但忽略了一个重要信息。例如，某 2 个老用户 A 和 B 的加权和相同，均为 100，但用户 A 被推荐了 20 次，而用户 B 仅被推荐了 10 次，即用户 B 在更少的推荐次数内得到了同样的访问量。因此，我们可以认为用户 B 相对来讲拥有更高的大众欢迎度。

基于这种思路，我们改进了上述模型，得到新的归一化推荐次数模型：

$$\text{Popularity} = (\text{msg_weight} * \text{msg_times} + \text{click_weight} * \text{click_times} + \text{rec_weight} * \text{rec_times}) / (\text{msg_times} + \text{click_times} + \text{rec_times})$$

类似地，这里三种行为权重 msg > click > rec，依次取值 100，10，1。

按照类似的处理步骤，基于该模型，针对 train_test.txt 中 userA 的推荐用户顺序列表文件 myranks_train_test.txt。然后根据上述评分模型评测方法，可以计算得到本模型针对 train_test.txt 的 NDCG@10 和 NDCG@20 分值：

(0.6251315909409053, 0.6531515387910409)

同理基于该模型可得到针对 train.txt 中 userA 的推荐用户顺序列表文件 myranks_train.txt。然后根据上述评分模型评测方法，可以计算得到本模型针对 train.txt 的 NDCG@10 和 NDCG@20 分值：

(0.22950347745869737, 0.2728895216170754)

在此基础上，当我们尝试针对三种行为使用不同的权重时，结果会有微妙的变化。最终，我们经验性地发现，当三种行为权重 msg > click > rec，依次取值 2，1.5，1 时，能得到相对最好的结果，分别为：

(0.6345833528026847, 0.6619046966636642)

(0.2571459631326702, 0.30000037338792146)

这里的 0.25XXXX 相比随机模型的 0.08XXXX 已经有了很大提升，足以说明本模型已极大地提升了推荐效果。

(3) 基于 SVM-Rank（归一化推荐次数的大众欢迎度 + Profile 特征）（代码见：version2-2）

虽然上述基于大众欢迎度的评分模型已经极大地提升了推荐系统的效果，但至今我们没有使用过用户的任何 Profile 信息，而这些信息很有可能成为我们忽视的重要信息。

从附件“数据库表.xlsx”中我们可以方便地提取一些重要特征字段，这些字段很可能会

直接影响到用户 userA 是否会在查看某个 userB 的资料 (click) 后进而给他发送站内信息 (msg)。这里我们提取了如下 4 个主要特征字段：

Last_login: 用户是否活跃 (active)，如果最近 3 个月都未登陆过，新用户可能不太会想跟 TA 联系；

Status: 用户是否处于征友状态 (demand)，如果已经在跟他人联系，将不易被推荐；

Login_count: 登陆次数 (count)，如果某个用户登陆次数太少，新用户可能会觉得跟他联系希望不大；

Avatar: 是否有头像 (picture)，虽然某些新用户不要求对方有头像，如果有头像，肯定会起到加分的作用。

再结合上述大众欢迎度 (popularity)，这里共计有 5 个特征，构成特征向量：

Feature_vector = (popularity, active, demand, count, picture)

要想充分利用这些特征向量信息来训练一个有效的评分模型，最直接的想法就是利用一种用于排序问题的 SVM 方法：SVM-Rank。

SVM-Rank 这一方法是经典的 Learning to rank 问题中的一种重要方法【6】，传统的 SVM 方法是一种用于解决分类问题的机器学习方法，这里 SVM-Rank 通过将排序问题转化为分类问题，来间接实现某种信息的排序。

要使用 SVM-Rank，可以通过其官网【7】进行了解学习。该程序具备特定的输入与输出格式，以及某些重要的参数设置。其输入格式遵从 Learning to rank 问题领域的标准测试用数据集 LETOR【8】的格式要求，如下所示：

```
3 qid:1 1:1 2:1 3:0 4:0.2 5:0 # 1A
2 qid:1 1:0 2:0 3:1 4:0.1 5:1 # 1B
1 qid:1 1:0 2:1 3:0 4:0.4 5:0 # 1C
1 qid:1 1:0 2:0 3:1 4:0.3 5:0 # 1D
1 qid:2 1:0 2:0 3:1 4:0.2 5:0 # 2A
2 qid:2 1:1 2:0 3:1 4:0.4 5:0 # 2B
1 qid:2 1:0 2:0 3:1 4:0.1 5:0 # 2C
1 qid:2 1:0 2:0 3:1 4:0.2 5:0 # 2D
2 qid:3 1:0 2:0 3:1 4:0.1 5:1 # 3A
3 qid:3 1:1 2:1 3:0 4:0.3 5:0 # 3B
4 qid:3 1:1 2:0 3:0 4:0.4 5:1 # 3C
1 qid:3 1:0 2:1 3:1 4:0.5 5:0 # 3D
```

其中，第二列 qid:n 为某次查询的编号，这里共包含 3 次查询，每次返回 4 个结果。第一列为每次查询结果中对应 4 个结果的相对排序。后面依次给出了 5 个特征序号及对应的特征值。#后为注释信息，会被程序自动忽略。

回到我们的问题，我们已经提取了 5 个特征，基于 train.txt、profile_m.txt 和 profile_f.txt 我们可以轻松获取每个老用户的特征向量。那么要利用 SVM-Rank，就必须将这些特征向量按照给定的格式生成 SVM-Rank 训练和预测所需的文件。

以 5 倍交叉验证的模型测评方式为例：

首先，我们基于 `train_train.txt`，利用上述归一化推荐次数的大众欢迎度模型计算多数用户的欢迎度排名 `user_popularity.txt`。

其次，基于 `user_popularity.txt`，`profile_m.txt` 和 `profile_f.txt` 计算大多数老用户的特征向量文件 `user_feature_vector.txt` 以及后面将被 SVM-rank 使用的预测数据集 `user_feature_vector_for_predict.txt`。

然后，按照给定的格式生成 SVM-Rank 训练模型所需的输入文件 `user_svm_train_file.txt`，并使用 SVM-Rank 训练模型参数。需要注意的是，训练集中需要包含为每个用户 `userA` 推荐的用户列表的真实排序。为某个用户 `userA` 推荐一个包含 N 个用户的列表，就相当于一次查询，返回 N 个结果。作为训练集，这 N 个结果的排序必须是已知的。遗憾的是，竞赛中未能提供这样一种数据来反应所有老用户的实际排序，为此，我们只能采用上述大众欢迎度 `user_popularity.txt` 的结果来为这 N 个用户排序，以便构成训练集。

最后，利用 SVM-Rank 和 `user_feature_vector_for_predict.txt` 预测大多数用户的分值，对所有用户的分值进行排序，就可以针对 `train_test.txt` 或 `train.txt` 得到所有被推荐用户的排序，进而得到模型的测评分值。

基于该评分模型，针对 `train_test.txt` 中 `userA` 的推荐用户顺序列表文件 `myranks_train_test.txt`。然后根据上述评分模型评测方法，可以计算得到本模型针对 `train_test.txt` 的 $NDCG@10$ 和 $NDCG@20$ 分值：

(0.6344312058678667, 0.661812638898174)

同理基于该模型可得到针对 `train.txt` 中 `userA` 的推荐用户顺序列表文件 `myranks_train.txt`。然后根据上述评分模型评测方法，可以计算得到本模型针对 `train.txt` 的 $NDCG@10$ 和 $NDCG@20$ 分值：

(0.2570729864787669, 0.300026754320666)

与上述模型结果进行比较，发现将大众欢迎度与用户 `profile` 信息进行结合，采用 Learning to rank 的方法并不能对结果有明显提升。

5. 总结与讨论

本文涉及互联网推荐系统领域广泛存在的冷启动问题，基于一些经典的推荐算法，如协同过滤、PageRank 等并不奏效，于是采用基于大众欢迎度的投票算法来达到一定的推荐效果。最后在试图采用 Learning to rank 方法，充分利用用户的注册信息时，发现并没有给问题带来更好的解决效果。

基于各种模型的测评分值如下表所示。

具体每种模型算法的使用步骤见附件代码中的“`run.txt`”。

目前，互联网领域最为广泛的推荐模式是联系用户与商品，即为某个注册用户推荐他可

能感兴趣的某件商品，以便通过个性化推荐留住客户，提高流量的转化率、订单成交率。而本文的问题略有不同，是解决如何为用户推荐其他用户的问题。

本文涉及到为新注册用户推荐他可能感兴趣的老用户，是典型的数据挖掘领域冷启动问题。在实际互联网应用中，用户的行为太过于随机，新用户是否对推荐的某个老用户感兴趣，可能完全凭借第一感觉，并不会严格根据某些资料配对（如身高、学历）来决定是否去了解一个老用户。因此，基于老用户在注册后积累的大众欢迎度或人气，来解决这里的冷启动问题，也许是相对最好的方式。

	基于 train_test 验证 NKCG@10	基于 train 验证 NKCG@10
随机模型		0.08659561709415893
基于推荐次数的大众欢迎度	0.5760898362334391	0.15788352658143304
基于归一化推荐次数的大众欢迎度	0.6345833528026847	0.2571459631326702
SVM-Rank（归一化大众欢迎度+Profile 特征）	0.6344312058678667	0.2570729864787669

6. 参考资料

- 【1】 TOBY SEGARAN, 《集体智慧编程》， 2009
- 【2】 项亮, 《推荐系统实践》， 2012
- 【3】 http://en.wikipedia.org/wiki/Discounted_Cumulative_Gain
- 【4】 <http://en.wikipedia.org/wiki/Overfitting>
- 【5】 <http://www.jiangfeng.me/blog/149>
- 【6】 <http://www.jiangfeng.me/blog/123>
- 【7】 http://www.cs.cornell.edu/people/tj/svm_light/svm_rank.html
- 【8】 <http://research.microsoft.com/en-us/um/beijing/projects/letor/>