112352014 劉冠銘

這次的演講，內容包含了許多面向，像是企業管理者該有的心態、投資者對於產業的了解以及市場客戶可能會有的想法。以連鎖咖啡店85度c為例，第二杯半價的活動，帶出了市場占有率的重要。由於市場需求有限，只要透過低價促銷的活動，便可以將每個人手中的星巴克杯子，變成自家的咖啡。又或是特斯拉的生產策略，在當年疫情中，由於邊際生產成本的關係，生產一萬台電動車的成本絕對會比生產八千台來的低得多，因此就算市場需求不到一萬台，只要透過在未來打折，將庫存消耗掉，仍能在保持工廠運轉的同時，減緩疫情帶來的衝擊。以上都是演講人帶著我們從企業管理者的角度來看，發現這些都是以前從來沒想過的事情，使我能在平常思考企業專案時，能用更多角度來觀察。另外演講人也帶著我們討論了時事，也就是最近發生的火災，在事情發的當下，由於競爭者遇到了重大災變，導致其他相同領域公司的股價一定會有一波大漲，但我們卻都忘了產品的品質才是最大的關鍵，股價一定會有回落，而這些都是股市中隨波逐流的人不會注意到的細節。最後，演講者也用自身在大陸的經驗，教導我們，成功並非一蹴而就，需要不斷調整策略，迎接未來的挑戰。在這競爭激烈的時代，我們必須具備靈活應變的能力，開拓自己的道路，並不斷修正方向，才能在商業舞台上脫穎而出。