上課心得

行銷的目的是讓目標客群知道看到或想消費一個有形或無形的東西，要怎麼找到目標客群、怎麼吸引顧客等等問題，都是要透過分析找出最合適的方案。透過資料分析能得到客觀的結果，進一步再擬定行銷的策略，好的資訊能幫助管理者做出決策，由此可知行銷資料科學的重要。

在做任何決策時，若帶有強烈的主觀意見很有可能會走向悲慘的結局，由客觀的數據告訴你客觀的事實做出明理的判斷，這是我現在需要學習的事。資料分析是很多事情的基礎，要怎麼將手上現有的資源拿去利用，把資料整理歸納成最有用有效率的產物？這是我希望這門課能讓我學到的東西，針對不同的對象產出不同的分析結果。在泳渡得案例中，老師問的問題光看那份資料找答案是需要時間的，對一個管理者來說，這份資料不合格，看了也很不舒服。

最近找工作覺得社會真的很現實，公司最愛什麼都會的人，但是哪有人這麼好用什麼都會，因此只能透過『自學』來增加自己的實力及優勢，自己去找資源找方法去學習。相信上完這門課後，我懂得自學能去哪裡找資源。