**心得報告**

本次課程學習了如何篩選目標市場，終於了解到機器學習時怎麼一回事，原來可以廣泛的應用在各種實際案例上。上課講到使用隨機森林來訓練資料後，就可以預測金融商品對該顧客銷售是否成功。讓我覺得機器學習真的非常厲害，資料在經過訓練後可以預測達到86%以上的準確率，可以達到篩選目標市場，精準行銷的效果。通過比較不採用精準行銷且向全市場行銷和向目標市場行銷的結果，可以明顯看出，精準行銷可以大大減少行銷費用，並且有效的提升利潤。可以省下行銷人員的人力成本並且將人力轉移到其他需要人力的部門工作。

常常看到期刊雜誌講到未來人類的工作80%都會被AI取代，對我們這一代年輕人帶來極大的壓力與恐慌。但上課的時候說到當機器學習幫助人類篩選出目標市場的特征變數後，人類的工作就是進行質化的研究。例如針對目標客群進行深度訪談，了解其喜好及需求。最後，可以在行銷活動中針對擁有特征變數的客群精進商品並且推出特別的活動。