心得報告

B10408004 趙雪君 四企管三

上次的課程老師講了關於如何在區隔好顧客後，進一步分析數據來劃分目標市場，並針對目標市場來個人行銷。

這一方法的基礎是機器學習，通過函數模型來分析數據並作出預測。而許多函數模型下，找到最好的模型的方法是讀論文。之後再將我們用來做判斷的規則套入其中，篩選出附和我們目標的目標市場。進行隨機森林的篩選後，就可以進行相對準確的行銷了。而在得到行銷結果後，我們可以把客群總結出一些共同的關鍵特徵，如果可以掌握它們，就可以將產品精準行銷到目標人群。

我覺得這是很有趣的一件事，因爲我們制定行銷策略時往往會被既有印象束縛，那麼二數據分析可以忠實的產生最現實的結果，被給予人類最好的建議。所以我希望之後可以學到更多關於這方面的知識。