MDS心得

系級：四企管三甲

學號：B10408060

姓名：許俊彬

這禮拜的課程內容是延續上禮拜的課程，上禮拜介紹STP分析中的市場區隔，利用RFM模型將資料進一步做視覺化，使得公司決策者可以利用這些資料做出更精確的決策。這週的課程是在市場區隔做出來之後，針對不同的市場做出不同的行銷活動，這樣還不夠，還必須找出目標客群的特徵，針對對的顧客做出正確的行銷活動，才能使公司以最小化成本換取最大化收益。

這週的上課方式相較於上一週多了團體討論，我認為團體討論可以讓組員集思廣益，讓每個組員講出自己的想法，再集合每個組員的想法做為我們整組的答案，透過團體的討論，我們可以學習到不同人的思維和想法，找出自己思想蒙蔽的點。希望未來可以有多一點的討論時間，不過老師也應該管控好時間，不要因為花太多時間在團體討論上而導致課程沒有辦法如期上完。

從這學期上到現在，我才發現原來行銷可以跟我以前想的不一樣，我從來不知道原來行銷活動可以透過寫程式的方式來做決策，因為科技的進步使得行銷可以利用跟傳統不同的方法來實行，讓公司決策者不再是憑著直覺做出決策。