上課心得

行銷是每一家公司必定會討論到的議題，如何以最有效率的方式對物品、服務及概念之生產、定價、促銷與配送的規劃與執行，以與目標客戶交換，來滿足客戶的需求，並製造最大的利益。

這時資料就是最重要的關鍵，沒有了資料，在這瞬息萬變的世界，再聰明的管理者，也必定有滑鐵盧的一天。公司的資源必定有限，怎樣花的最值得，是每一家公司最大的議題。

這次老師教我們找如何找出目標客群，依照過往的資料找出，顧客購買此商品的可能性，並量化成機率，讓商家能更針對性的作出廣告行銷，上課時，老師也使用了真實的數字，比較了有做目標市場預測與沒做的盈餘，依照實際數字，證明了目標市場的重要性。

而現在的進度愈來愈快，我也期望自己能追上腳步，不是僅是按按ctrl+enter，而是能了解其中的含意與運作，並善用這個工具。