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。

這次老師除了進行資料分析，更導入了SWOT的觀念，透過分析出來的資料，評價企業的優勢（Strengths）、劣勢（Weaknesses）、競爭市場上的機會（Opportunities）和威脅（Threats），制定企業競爭優勢的定位，透過更客觀的顧客資料，找出公司未來進步的方向。

老師也在上課時，提出不同的資料，要我們即時討論，思考要如何應用資料，例如:www.com.tw查榜網站，可以賣廣告給競爭的學校等，讓我們更清楚的知道，資料在手，但如何應用、獲取利益，這才是最難的，但這也才是資料分析師，最核心，最有價值的地方。

除了企業擁有的資料，事實上網路上也有很多公開的資料能利用，例如:政府資料開放平台，裡面就擁有各式由政府蒐集的資料，能自行利用，並加以分析，得到有利的資料。

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。