**2018/05/24 行銷資料科學課程心得**

系級：四企管四甲 / 學號：B10308023 / 姓名：李婷安

這週課程相當精彩，老師邀請了UrCosme的創辦人Justin來講課，分享現代智慧科技下，消費者洞察與商業模式該如何有效操作。因為Justin在此領域的經驗相當豐富，整整三堂課我都聽得津津樂道。從social website的崛起、消費者行為的改變，一直到行銷策略的應用，每個環節Justin都用他親身的觀察與經歷，帶領我們一步步去了解。

其中，他向我們分享的觀念裡，有一句令我非常震驚，彷彿像從多年被困的迷宮中走出來一樣，Justin說：「現在的社群網站、搜尋引擎相當可怕，我們每天所看到的資訊，都是由他們內部的演算法幫我們決定的，而非我們自身定義想要看什麼，想知道什麼。」他這段分享，對我而言，猶如當頭棒喝一般，在這資訊隨手可得的時代，我們一直扮演著接收者的角色，卻少了再去思考與內化的過程，處在這個世代，科技為我們帶來了方便，但如何掌握這項方便，而非讓科技操控我們的思想，正是我們年輕人要去突破的思維。

另外，課程後我更獲得了一份心得，其實創業的過程，就是在創造新的消費者需求，在這人人都喊創業，及一家家新創公司成立的年頭，能成功脫癮而出的往往是痛點夠強的點子，以及思想夠成熟的組織領導人。對的人做對的事，才能在這競爭激烈的產業鏈中生存下去。Justin也說到，成立UrCosme的過程真的相當辛苦，在成立初始的1到7年都在燒錢，毫無獲利，直到近兩、三年才轉虧為盈，證明這個市場是有需求的、是可以盈利的；我相當佩服這樣的精神，持之以恆，不輕易放棄，UrCosme更將網站商機實踐到實體店鋪，真的非常厲害，謝謝林老師安排這堂精彩的講課內容。