**Urcosme心得報告-B10308032方聖瑋**

***導師：林孟彥 (Tom)、陳宗明(Justin)***

***學生：B10308032方聖瑋 (LeBron-Willy)***

***組別：第2組***

課堂心得：

這次的講師，是艾思網絡i-TRUE(股)公司的男性創業家陳宗明(Justin)先生，他創業已將近10多年。一開始沒想到的是，Justin先生本為跟我一樣的男性，結果創業的目標產業竟然是美妝業，蠻讓我意外的！不過，我不應該有如此的刻板印象，只要自身對某個產業有興趣的話，無論是男性或是女性，用心投入皆能成為專家！

Justin先生在口碑行銷跟數據分析方面有很深的興趣與基礎，他創立的i-TRUE，其中以「UrCosme化妝品口碑社群」為一大地標。Justin先生在UrCosme上運用了許多行銷工具，造就了如此龐大的美妝品社群網站！其中最厲害的應用是他們所建立的DMP，從消費者一進來UrCosme，就開始蒐集原始資料，儲存到他們的資料庫系統，接著再透過機器學習去做數據分析，把結果匯入專案管理系統內，統計分析出要給消費者怎樣的廣告及行銷方式。這一連串事情，就跟過去Howard所做的一樣，透過R爬蟲之後將各變數下去分析，最後弄出視覺化圖型以做出行銷手段。

在這堂課其實Justin先生講授許多他所自學的行銷知識，從Marketing3.0、典範轉移到消費者行為洞察等，都是做網路行銷中非常重要的一環，再加上Justin先生過去是專攻財務工程，擁有工程背景的他面對什麼程式語言、系統技術等等，自然都如魚得水、得心應手，Justin先生簡直就是前端(網路行銷)與後端(技術工程)的完美結合！令我十分敬佩！

最後Justin先生還有一點，跟創業UrBox的薛安辰(Andrew)先生一樣，就是毅力與勇氣！創業本身就像一場夢，說得容易，想要做或許也容易，但能做到成功就十分艱難。要成為如同Justin先生一位創業家，需要的特質，其實不僅只是技術，心理素質也有佔一定比例。創業可以找不同特性的夥伴們一同築夢踏實，但最重要最根本的是那個「心」，遇到逆境時能繼續走下去？若要花很長時間才能回本的條件下，會不會因此放棄？是否能夜以繼日地工作或不斷創新？雖是MDS的題外話了，但是Justin先生沒有當初沒有創業的念頭，我想如此成功的他也不會在此為我們演講了！

***Sincerely,  
LeBron-Willy***