2018/05/24 Urcosme @cosme Taiwan 上課心得

今天非常開心能夠聽創辦人Justin告訴我們整個Urcosme背後的行銷手法及技術。其實在修這門課之前，我就已經是Urcosme的會員了。在我一開始完全不會化妝的時期，每當要購買一項產品時，我都會認真地在Urcosme的網站爬文，看看各項產品的評價，然後才購買。因為我這個人是個超怕買到雷品的，所以Urcosme這個網站真的幫助我許多。不得不說，當我今天坐在前排，親眼看著創辦人在我眼前介紹Urcosme時，就像在看自己的偶像一樣，因為是自己熱愛的網站，所以非常崇拜能夠創辦這個網站的您呀!  
 針對今天的上課內容，我個人很認真地聽完三堂課，覺得學到了很多東西，而且Justin都會以簡單明瞭的例子去說明一個概念，讓我們可以對於課堂內容感到印象深刻。在這份心得中，我想特地告訴Justin我對於Urcosme的使用感想。在我第一次造訪這個網頁時，我真的感到很興奮，竟然有一個網站可以針對化妝品建構資料庫，而且我特別喜歡有根據用途去分類的特色，讓我能夠很方便地搜尋某分類化妝品心得。另外，升火也是一個很有趣的特色，我一開始接觸化妝時，還不太懂這個選項的意思，後來看了很多美妝Youtuber的影片後，回過頭看網頁這個選項覺得很可愛 (笑)。  
 不過，我其實對於現況有個小疑問：「Urcosme之後會開發APP嗎?」，因為現在年輕人就像您說的都是手機重度成癮者，代表我們在任何時間點都習慣拿手機起來，反而不會打開電腦搜尋東西，然而如果Urcosme的用戶在使用手機時，總要打開網頁搜尋頁面才能進入Urcosme，對某些人而言可能會覺得花時間而嫌麻煩，據我所知 @cosme在日本是有開發APP的，我覺得使用APP呈現應該會增加用戶的便利性 (就像逛蝦皮APP一樣，會使人在上面停留時間增長)，所以我非常期待未來Urcosme也能有一個專屬的APP，或是跟日本公司的APP結合(我非常喜愛日本及日式風格哈哈)。  
 另外，今天您所提到「口碑變成影響消費的關鍵」，不過這個口碑必須透過消費者熟悉、信任的人，就像現在網路上的Youtuber擁有死忠的粉絲，這些粉絲只要看到Youtuber推薦哪項化妝品，就會覺得升火而想購買。但是，我覺得這幾年下來，有些網路部落客已經開始成為業配文的來源了，對於我們這些消費者而言，實在不太喜歡業配文充當心得的行為。假使之後Urcosme出現了專屬的美妝部落客(大家都會喜歡看這位會員的心得，而成為會員中的領導人)，在她/他逐漸知名度大開後，在Urcosme上開始發表業配文了，貴公司有辦法杜絕這樣的情形嗎? 其實我覺得這個現象現在好像逐漸在網站上出現了，久而久之會讓人懷疑這項產品究竟是否真的好用，進而懷疑Urcosme的公正性，我覺得這個狀況非常難以去完全解決，希望如果下次還有機會聽Justin上課，可以聽到有關這塊的應對策略。再次感謝您今天的課程分享。