心得

B10433002 四企三乙 蔡祥恩

很難得可以聽到Urcosme的執行長親自說明公司主要的運營模式，以及他在實務應用上的觀察。我個人就很相信口碑，購買人和商品前我都會先搜尋其他人的評價，雖然每個人的感受可能有所不同，但我依然將他列為我購買決策過程中很重要的一個參考。第一次看Urcosme的網站時，看到超多商品以及心得評論，第一秒我就覺得這個網站也太棒了吧！但第二秒想到這些人為何要寫心得，寫心得有什麼好處嗎？可以看到這些心得的人不是朋友，那必定需要有誘因才會有人願意寫，原來就是這些人可以免費拿到試用品。讓我沒想到的是，這些試用品並不全然隨機贈送，Urcosme會將會員分群，給予合適的產品，如此一來可以讓想要購買的人看到與他相似的使用者感受，增加口碑的可信度。其次，Urcosme還會追蹤瀏覽足跡，讓使用者看到他想看到相關產品，也讓企業端有資料可以進行較為精準的行銷，增加投放廣告的轉換率。我認為這樣的品牌社群網站是可以被複製在其他的零售產業，但是最大的困難點在於資料的蒐集，Urcosme經營十幾年才有這樣的成果，背後想必投入很大的努力及耐心！