上課心得

B10433009 柳玠妤

這次上課是由UrCosme台灣的執行長陳宗民老師主講，除了網路環境的改變以及社群商業智慧之外，也另外向我們分享個人創業心得。老師對於行銷型態的改變講解得很細膩，隨著科技進步，影響消費者購買行為，也改變行銷端的策略。而像UrCosme這樣的資訊平台則是在social media趨勢下的新興的產業，作為消費者與企業之間的溝通媒介。

在資訊過多的時代，如何賦予這些資料價值則是Urcosme成功的關鍵。首先，在網路廣告的部分，利用消費者的網路歷史足跡進行觸發性的推銷能夠切合消費者需求，提升成功購買率；另外，除了中心化的由台對個別消費者投出訊息之外，如何讓消費者之間互相進行推銷則是更有效率且數量龐大的方法，也就是所謂口碑行銷。隨著產品使用心得篇數增加，其產生的統計質量也會提高，變得更具影響力，受影響者隨之增加，產品回饋心得增加，進入如此循環模式。我覺得這是一個非常厲害的方法，利用大數據進行分析所衍生出的行銷策略若是「去符合消費者需求來推銷」，口碑及社群引領的消費行為則可說「讓消費者主動買單」。像是Urcosme這樣的平台，既擁有底下數據資料之外，在檯面上也能創造口碑，在當前的市場之中，佔有一席新興的重要地位，影響著整個消費環境。

最後，執行長也分享自己創業過程，成立公司以來歷經了七八年，才轉虧為盈。很多時候我們只看到創業成功的光鮮，卻忽略了其背後的辛苦，執行長並沒有對這一段過程多做註解，只是淡淡地說道如果你覺得某件事情是對的，那就一直堅持下去，創業就是這麼一回事。