行銷資料科學

B10530331 李可慧

這次請到Urcosme的執行長來為我們解答許多網站上的問題，內容超級超級詳細，也徹底明白一間創業公司真的非常不簡單，更難想像它前幾年一直是虧損的狀態，卻有勇氣堅持下去，不禁也讓我好奇到底Urcosme到底是靠什麼方式在進行獲利的?雖說現在有實體店面，但擁有消費者數據一直是一大優勢，這點讓我非常好奇。

記得執行長也提到過，消費者的購買行為過程從產生購買動機-查詢評價-查詢哪裡買-選擇購買方式到最終的完成購買，講到這裡的時候，我開始好奇Urcosme是否曾經想過在網站內除了有心得評價外，還能附上各大通路的比價結果，甚至是貼上購買連結，一方面可以讓消費者看完評價後直接進行購買，也可以因此跟通路商合作，像通路商收取廣告費以及連結點選費，概念其實就有點像上次羅凱揚老師帶大家思考查榜網站可以帶來的商機，如果這間通路上不購買廣告，那就把這個廣告賣給競爭廠商，想必對通路商來說會是一大威脅。雖然不確定這個構想的可行性，不過非常好奇執行長的看法，希望可以獲得回應!