 mds心得報告-B10303110陳彥成

行銷該如何做? 或者說怎麼樣做得好? 我想，這是一個不簡單的問題! 就以往自己的思維，就是了解自己可以提供甚麼價值，對應市場上有什麼樣的需求，然後以各種方式讓自己和市場上有需求的顧客連結到，讓自己被看到，讓顧客想來嘗試，方法呢? 可能是一些促銷計畫，折扣、贈品、試用等等的推廣，或是在社群網站上多發文，利用一些手法多觸及人群，如此而已，但問題是，你能提供的價值未必是你獨一的，更可能的是大家都有都在賣，你怎樣突出? 怎樣讓顧客選擇你而非其他廠家? 這是難的! 我覺得這堂課最啟發我的思考，在於將行銷從頭到尾的基本架構整個的建立，讓我們可以由始至終對於行銷策略的思考! 而不僅如此，也提到了許多以前未聽聞的例子，了解現代行銷居然可以做到如此深入和精準，很好的一個刺激!

葡萄酒價格預測的例子也讓我印象深刻，明明這是個十分吃經驗和味覺的技能，沒想到可以經由預測模型估算出來，感覺生活中的一切事理好像背後真有一套理論或公式可以推導支持一樣，既然葡萄酒價格可以預測，那我們更有興趣的是個人的需求能否預測? 這個問題會聯想到大數據，利用大數據來推估市場趨勢、人們喜好乃至個人需求，這已經不足為奇了! 聽到衣服實體店可以藉由錄影設備和相關技術，得知整個展店內，顧客各個路線的移動機率，還有各個產品被哪取觀看的次數，再而調整店內中產品的擺放，以提高銷售，再聽到還是很驚奇! 以為這樣的場景就像是電視中才會出現的，沒想到我們平常的生活就已被這些科技給注視著，有這樣的方法，如果我們腦袋中只安於這些傳統的行銷概念，又怎麼能比得上呢?

最佩服的也是羅老師精準的敘事簡報技巧，不會有十分多的長篇理論，但卻是用簡單的圖、有趣的故事呈現基本的概念，不會跟不上聽不懂，但也確實對講題有到位的認識! 當人這背後的技術基礎還是需要我們去下功夫的!