**行銷資料科學課後心得**

**20180531**

**四企四甲 B10308038 楊家綺**

這次凱揚老師將上次的演講內容再次延伸，比較印象深刻的是找出雀巢咖啡為何不受到大家青睞的研究。但這個研究也就稍稍印證後面所提及的「填問卷所填的答案並不代表個人實際上的行為也是如此」，而這個雀巢咖啡的研究算是以身體力行，也就是直覺式的做實驗，所以得到的結果會比用問卷問「你覺得即溶咖啡的表現是否不亞於咖啡豆」所獲得的答案還要來得真實與實際。而這個實驗方法我覺得很值得去學習，在大學四年，可能較苦於時間或是場域限制，我們常常選擇的調查方式大多都選擇問卷調查，或是去找過去幾年來他人做過的實驗作為支持報告內容的方法。也因為太習慣這樣的方式，當時在想這個問題的解決方法時，想法變得較為僵化，很難跳脫出我們過往做實驗的經驗這個框架來回答上面的問題，我覺得這件事蠻值得我們去深思和學習的。

再來這次還有「界定問題」這個部份，在之前我參加各個商業競賽時，習慣性地去思考現在目前看到的問題，想出解決方法，但很少的去思考，他們的問題是否還有其他源頭，或是我們看到的問題其實不是多重大的問題，卻往往忽略那個最核心卻又沒有被我看到的問題。雖然知道「把事情做對」這個理念，但要執行卻常常透過感覺、直覺去找到問題，我想這個也是我必須要重新去學習如何用理論來界定一件事的根本問題。