課程心得

今天的講師是晴瀧設計的執行長—郭彥志，也是台科的學長，從他所分享的很多案例中，可以感覺到他對於行銷方面這一塊很有自己的想法以及他本身也擁有許多行銷的專業知識。從他所分享的內容，企業透過各式各樣的方法想獲取消費者的想法，最傳統的做法是直接到那家店外面計算每個小時的來客數，進一步去觀察、估計，到了現在大數據蠻橫的時代，不需要像以前一樣透過土法煉鋼的方式，而是直接利用大數據來洞察消費者，從成本效益來看的確節省許多不必要的浪費，讓收集數據的速度可以變得更有效率。

課程的最後老師讓我們分組進行活動，分別對他的三個問題提出解決的方法，像是如何估計食材的準備量、如何針對目標客群進行行銷…，透過大家共同討論，最後上台提出每一組的做法。我覺得是一個很不錯的方式，以一個團隊的方式討論跟一個人單獨思考的方式相比，也許我們自身提出來的想法會被打槍，但是卻可以幫助大家激發出更好的點子，畢竟個人的思考很有可能會帶著主觀意識，很難去客觀評斷一個問題，或是會出現盲點，這時候團隊討論方式的優點就浮現出來，別人可能看的到我們所沒發現的缺點，讓整個想法可以更加全面！