**陳潔思**

**四企管三甲**

**B10401044**

**行銷資料科學演講課心得**

很快的就來到了學期的尾聲，在本次的演講課中有在零售科技產業的講者與我們分享了寶貴的產業經驗。使同學們更了解在平時最常逛的便利商店，在便利商店裡享受到的便利設備的實際產業狀況與操作模式。

在台灣的便利商店，除了能夠讓消費者能夠方便的在一家店裡面有多樣的食物與飲料選擇之外，我這些便利店的角落，有一台幾乎萬能的機器同樣滿足消費者對於即使科技的需求與便利。在這一他機器裡能夠繳費、付費、影印、買票等便利滿足了現在人所需具備的生活便利。

同時，台灣的便利商店，能夠提供最便利的取貨與送貨服務。讓消費者能夠用最方便的方式適應數位物流科技。這一些看起來對消費者來說是簡單便利的技術，但是用企業的角度來看是具有相當高的技術。在便利商店裡的ibon服務，大大解決需要用紙本或硬碟等傳統方式才能解決的問題。我個人非常喜歡在ibon的軟體中能夠直接將所需列印的文件忖道ibon裡再到店裡用非常快速簡單的方式連接。這其實大大的解決了傳統硬碟的不便，例如：硬碟無法讀取、需要存檔到硬碟裡才能夠影印的問題。同時，利用ibon的服務解決日常生活中的繳費與訂票問題，除了解決消費者到實體售票處買票等時間的浪費，

透過這一些科技的結合，不知減少了失誤與人力資源成本。同時也能夠收集消費者數據讓企業在做決策時有更好的依據。例如：大學生代6-7月期間的高鐵或火車訂票數增加，因為瀕臨學校暑假期間，大學生參與活動與回家的人數變多了。所以可以在提前準備這一波的人潮，除了解決了許多失誤的問題，同時系統化的方式也數據更加精確與讓企業能夠從歷史資料中了解消費者的消費習慣從而做出一些具有高價值低成本的行銷方案。

此外，老師在上課時也有提到相關在便利店裡面使用人臉辨識等辨別消費者等科技，我相信在不久的將來開始普及。包括在現在非常流行的支付寶、微信支付和台灣的街口支付一樣，都是現金價值被轉換的一個概念。

身為一個企管人，在這一些科技所帶來的便利下，我們需要思考的其實是這一些數據的最大化消息與這些數據能夠用來做什麼。在科技的專業領域或許收集資料與分析資料是他們的強項，但是企業的目的其實就是盈利。我認為身為企管人最重要的是將公司有價值的資訊或產品轉化成為最大的利潤。對企業來說這才是資料收集與分析資料的最主要目的。

為公司創造更大的利潤。