mds心得報告

系級：四企管三甲

學號：B10408060

姓名：許俊彬

這週是這學期最後一次上課了，往後的兩週是檢視我們這學期所學到的知識，應用到期末報告上，分享給每一位老師和同學，期待看到每一組同學的報告。

這週老師上課也舉了非常多的實際案例，並且跟我們分享許多老師以前的經驗，例如以前以前蒐集資料的方式沒有像現在一樣那麼自動化，大多是靠著人工的方式一一去蒐集資料，這就會耗費很多人力和時間成本，現在一走進店家裡面，店內四周圍的攝影機就已經開始蒐集資料，還能透過臉部辨識系統蒐集消費者的臉部資料，建立人臉資料庫，在消費者進入店家時，就可以即時找出這位消費者過去的消費紀錄，做出客製化的行銷決策，可以透過推送消費者喜好且適合消費者的折價產品組合和優惠活動，吸引消費者的目光，以增加消費的機會，進而提高公司的營業額。另外，老師上課中提到的Amazon Go是亞馬遜公司所提出的無人商店，結合雲端計算、機器學習等科技，主打不需要排隊結帳，即可買到想買的商品，而7-11的無人商店與全家的科技概念店也是因應科技而推出的。

最後一堂課老師花了一點點時間讓我們進行團體討論，為南港軟體科學園區的漢堡王想出行銷策略，首先必須先評估消費族群是誰，並且因應他們的需求，提出相對應的行銷活動規劃，像是南港軟體科學園區大多消費的族群是工程師，因為他們常常需要加班，所以可以在宵夜時段為他們製作套餐，也提供外送服務。