**心得報告**

四企管三乙B10433014吳佳玲

今天演講課中提到了7-11超商過去的幾項改革，包含ibon機器的變革、店內美妝區的產生，其中較令我意外的為7-11美妝複合店「K•Seren」，首店開在板橋車站內，雖然現在才剛起步，但是就如同新聞中所提到，臺灣的化妝品零售業績逐年攀升，未來的商機可期，且對於女性或旅人來說，24小時營業的特性很方便，因為有時候出門在外，忘記帶某樣化妝品、沐浴用品等或剛好用完是時有的事，若能在附近的24小時7-11超商內就能完成採購，對於有即時需要的人是非常方便的，課程的最後讓同學分組討論，以『南港軟體園區漢堡王門市』為例討論「如何預測備食材備貨量？」「收集哪些數據進行客群分析？」「如何針對特定族群規劃行銷活動？」，每一組上台發表的內容都不盡相同，但講者較注重的一塊似乎是第二個問題，該如何從哪裡收集到數據，收集甚麼類型的數據，其中有很多組別都有提到從pos機收集數據，但都沒有確切提到希望從pos機拿到甚麼樣的資料以分析出甚麼樣的結果，我想這是我們大多數人都需要注意的地方，畢竟有很多的數據存在，但要如何使用才是要深入思考的環節。