在這門課中學習到了很多東西，行銷是什麼，行銷的解釋及同心圓及變形蟲圖，也了解到數據對於行銷的重要性。課程中請了很多業師來分享，每位業師的分享都很棒，從他們豐富的經驗中，可以獲得一些資源也更明白現在業界需要的是什麼，要具備什麼樣的能力。

老師們花了很多堂課在教STP，理論結合實務，戰略與戰術兩者不相同卻相關，戰術是看得到的有形的而戰略是一般人所看不到沒去了解的，透過策略分析來執行戰術，在變形蟲的行銷觀念圖中，外在環境不斷地變動，透過資料分析來調整4P，增加擊中目標客群的機率。4P是人人都能看到的，在制定4P之前要做市場區隔找出目標市場在對產品做定位。在實作課程中，利用爬蟲下來的資料使用R做分析，跑出RFM分析圖，找出目標客群，並針對這些客群做出行銷企劃。

當一個資料科學家薪水很高，但要付出非常多的努力學習，程式裡的package一直在更新，整個大環境也一直在變動，要不斷的更新腦內的知識，  
利用線上資源自學，師傅領進門修行在個人，要善用科技，而不是被科技利用。人是視覺化的動物，才需要將資料視覺化，數據不只是數字而是工具，數據分析出來的結果要大膽假設原因，去推測什麼原因造成這種結果，由數據去支持說法，數據是證據是靠山。

在期末報告中，每組都很用心，要將爬蟲資料丟進R理分析產圖表已是一項辛苦的工作，接下來還要針對每張圖表做解釋看出更深含意的東西，在為鎖定商品擬定一個行銷方案，每組的報告都十分有特色有想法，大家都辛苦了，也謝謝多位老師這學期的指導。