**行銷資料科學課後心得**

**20180628**

**四企四甲 B10308038 楊家綺**

期末兩次分組報告，我在報告中感受到實際操演上碰到的障礙、問題總比紙上談兵還來得多。而我認為我們小組所碰到的最大障礙是數據太少而無法將內容更細一步的探討，只能依少數幾個人的背景而概括整個樣本去推斷實際狀況，我覺得這算是我們報告當中最為可惜的地方。還有就是在當時假設資料結果可能會如何呈現，但事實上是做出來跟想像中的樣子落差甚大。而必須做的事情便是一再調整結果該如何去詮釋、如何讓所有內容都能通順且獲得合理的解釋。除此之外，也必須和其他組員達到相同的共識，我認為這方面就和過去做的傳統報告經驗完全不一樣，多了很多一試再試的步驟、報告也非常考驗團隊合作的向心力和默契，因為一個組員程式做不出來，無法像過去做其他科目的報告，默默捨棄報告內容另尋新資料，而是其他組員協助或是組員自己要自己找出解決方式，的確與其他報告相比之下更加不容易。

但分組報告也讓我看到其他組在思考上、做法上跟我們大不相同的地方很值得我們去學習和深思。像是假設bundle之價格去推論商品收益與成本、做廠商、消費者、平台等角度切入而做不同優缺點分析這幾點，仍然有很多行銷方式我們沒去想過、也沒有想說要做的。而且我感受蠻深的是，如何找到行銷方式的亮點非常不容易。在現今資訊發達的狀況下，行銷模式很容易被其他業者看到進而模仿，再有創意的行銷方式，若無難以模仿性都很容易被對方抄走，做得比原公司還要好也大有人在。我覺得可以更深入探討的課題便是要如何去做到難以被模仿的行銷模式，這也是非常大的一門必學的學問。

而這門課程我覺得略微可惜的部分，就如孟彥老師所說，課程太新，課綱需要花好幾年修改，而我們剛好是第一屆上這門課的學生，再加上我剛好是大四生，所以無法繼續參與老師下學期開的、調整過課程後的行銷資料科學。這方面可能只能透過事後自學去彌補目前課程上不甚瞭解或是半知半解的問題，以及自行去拓展自己可以額外增加學習的知識內容（如：不同網站的爬蟲方式）。這半年學習下來，感受到企管人若懂些程式觀念，不只是如虎添翼，而是容易與他人區別出不同或容易被看到亮點的第二把刀，在未來職涯上似乎也會吃香很多。我個人目前在一間飯店的人資部門擔任工讀生，然而主管聽到我有修習程式相關的課，顯得更有興致，不斷詢問我的學習內容，以及暗示著有沒有想法可以把程式結合目前的工作內容達到更高效益。那件事讓我印象深刻，也感受到這第二把刀如此強大的威力。

雖然課程中常伴隨著笑聲就將許多很重要的內容帶過去，但仍然留下了不少我們非常值得繼續去延伸和探討的問題。將資料圖像化是我們這學期非常常做的一件事，但我們是否真的有將內容完整吸收，我覺得非常難說。我們也許依樣畫葫蘆學會了如何寫出散佈圖、RFM圖等的程式該如何寫，但寫出來後如何詮釋、如何延伸出更多議題，是否有找出這張圖最需要讓行銷人了解的重點、可以幫助公司如何突破瓶頸都是需要我們不斷一再練習和去探討的。