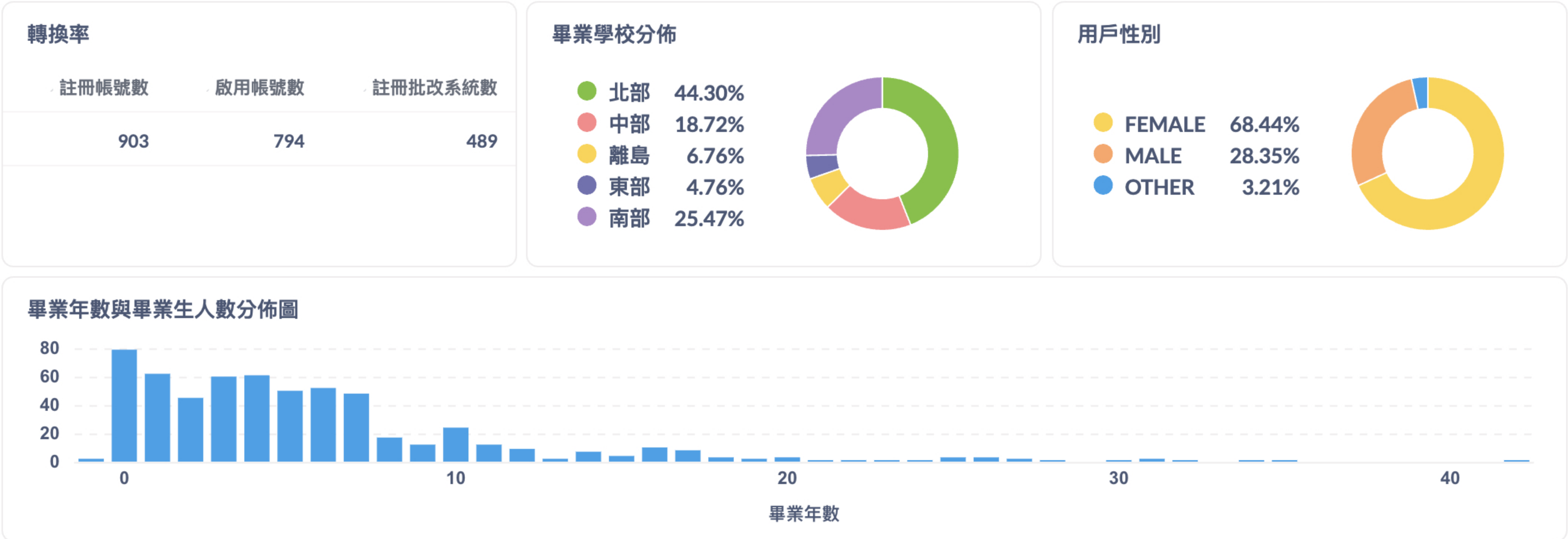


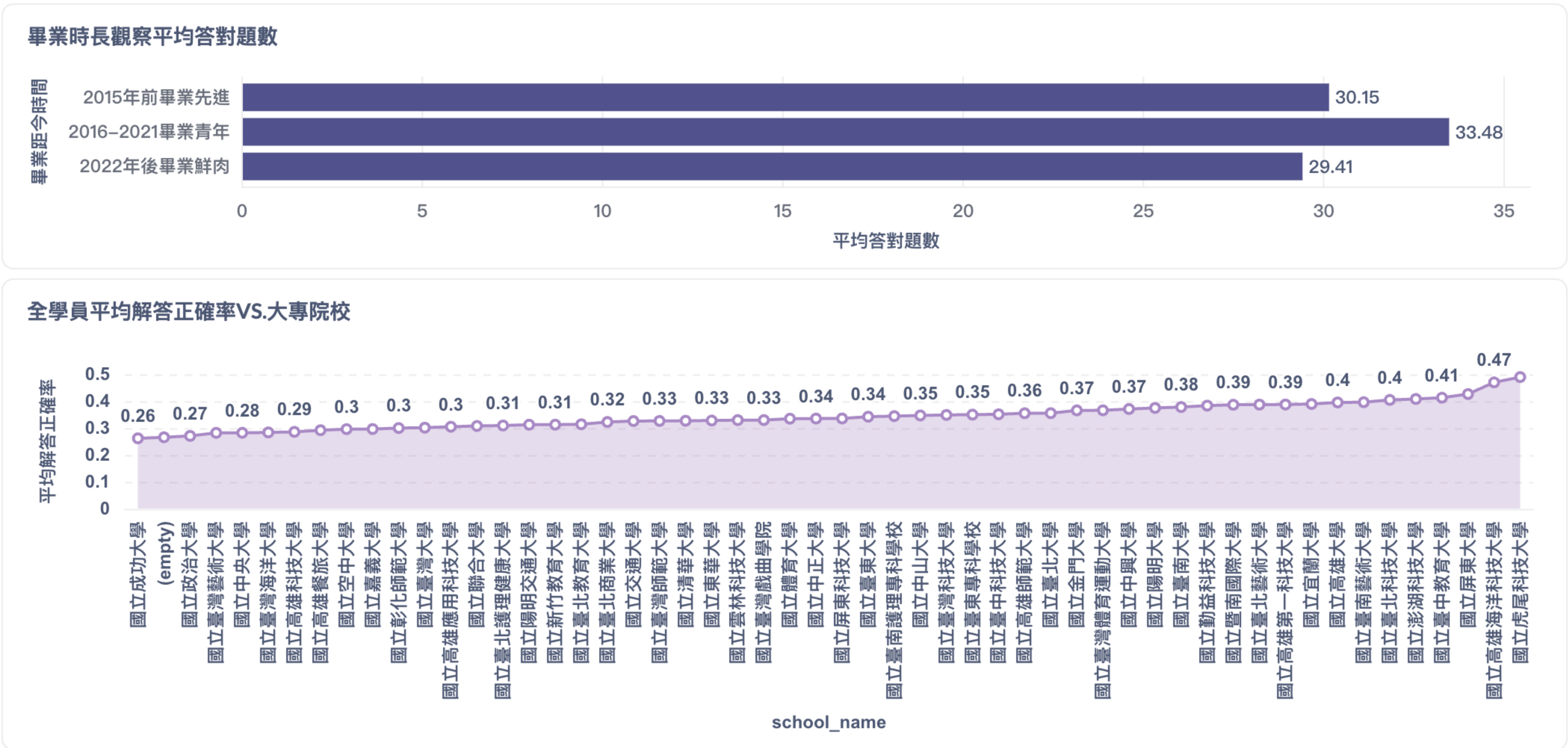
營運目標：招生&留住現有成員

1. 營運狀況、學員背景資訊



畢業年數與畢業生人數分佈圖

2. 整體學員表現狀況



3. 線上/實體 課程表現狀況



結論與建議

- 【增加招生人數】
1. 目前多數學員為 年齡20-30中的北部女性，未來如需投放廣告資訊可鎖定此族群。

2. 學員皆為國立大學學生，私立大專院校學生可能為招生新藍海(目前資訊傳播可以考慮增加其他觸及渠道)。

3. 特定專題主題特別受歡迎，招生時可以以此宣傳，提高新成員加入意願。
- 【留住現有學員】
1. 針對答對率較高的大專院校(或其中表現優異之學員) 規劃校友回歸的再進階或相關延伸課程，延續學習動能。

2. 開通帳號後到註冊批改系統的轉換約只有一半人數，且有參加課程的學員答題正確率較未參加的學員高，可以針對這群學員多加宣傳課程資訊。

3. 2022年後畢業的學員答題狀況較不理想，之後開班可觀察學員組成狀態，因應調整課程/作業教材，以提升學員完成學習的意願。

4. 課程作業答對率皆落在0.4上下，為提高學員課程體驗度，可能須再思考是否調整課程難易度。

5. 學員評分意願受專題名稱影響巨大，建議課程中提醒學員專題名稱應選擇較受歡迎的專題方向。