**1. 實習生過去一個月在綠藤實習的整體心情狀況 (從 1 - 5 分) \*  
  
整體心情狀況大約是 4 分左右，其實大致上來說都是很開心的，因為是實際有在思考學習的，只是近期感覺大家都比較忙碌，加上對自己要求也許比較高，有時候會擔心自己會不會有做不好的問題。  
Voka 回饋：謝謝Jerry的加入，幫助我們能用更有效率的方式進行日常工作，很可惜剛好在一個我們人力比較吃緊的時間，沒有非常充足的時間和你密切討論，但整體來說很謝謝Jerry主動學習，積極接下任務，也確實幫助團隊很多忙．  
  
2. 實習生目前手上被賦予的工作達成率分別為多少 % ？接下來如何完成目標？ \*  
  
達成率達到100%的工作  
(1) 網站流量日報更新 (100%) ：熟悉內容與 GA 使用  
(2) 廣告追蹤 Dashboard 更新 (100%)：熟悉內容與 GA 使用  
(3) 新客首購實驗更新 (100%) ： 熟悉內容與 GA 使用  
(4) 商品組合最佳化 (100%) ： 熟悉內容與實際應用  
  
未完成的工作內容：  
(1) 報表自動化設計 (80%) ：  
大致掌握 Add-on API 的使用，但尚未完全優化完成，考量 80/20 法則可能需要花 80% 的時間完成剩下 20% 的內容，考量時間成本下目前少部分未完成仍然為手動更新  
(2) 會員分級處理 (90%)；  
整理分級處理，包含資料量與內容都已經規劃完成，但是未歸類出一個完整的結論，希望確定有實際應用的方向後，可以繼續這項專案的進行  
(3) Shopline 資料合併 (90%)：  
資料合併大致完成，也完成偵錯與資料驗證，1531筆重複身分資料尚未完成合併，目前在思考是否有可能以寄信方式向使用者確認身分  
(4) Battle的進行 (30%)：  
在 Battle 結束後目前傾向是朝 MGM 的方向發展，把當初設定的目標收斂，專注做好一件事情，目前還在概念發想階段與 Anita 討論中  
(5) 私底下在進行  
目前有在嘗試解決看如何把流量報表拉公式的部分也自動化  
  
Voka回饋：未完成的項目，會建議主要聚焦在：  
(3) Shopline 資料合併：除了會員資料外，下一步要開始匯出整理歷史消費記錄  
(4) Battle的進行 (30%)：MGM的成敗有很大關鍵在技術面可以支援到什麼程度，因此建議不要以這個方向前進喔，建議更專注在做一個讓客戶驚艷的促銷案，並在該促銷案的主題、玩法上花更多時間．  
  
3 實習生對於接下來的實習有什麼樣的想法 / 希望在綠藤完成什麼事？ \*  
  
因為有意識到說開學後能夠來綠藤的時間會越來越少，對於接下來實習我會希望能夠盡可能的能夠幫忙小獵犬號協助更新自動化，尤其像是報表更新等每天都需要處理的事情，希望未來就算我不在公司時，也能夠幫忙分擔小獵犬的工作量。  
  
對於實習的想法我目前希望是以協助的角色為主，其實真的有感受到所謂的學用落差，學校所教授的東西真的太過於皮毛了，但是我覺得能夠進來綠藤真的很幸運，尤其是讓我在行銷上有了很大的知識成長，我覺得我就像一塊海綿一樣，丟到水中就會不斷地吸水，飽和後就把所學試著應用，近期在 Morris 教完行銷後，我開始對於成長駭客(Growth Hacker)這方向有興趣，希望能夠漸漸成為一個在行銷、數據、工程領域都有所精進的人。  
  
還記得最初進來綠藤時，我只是單純的說了一個希望能夠降低購物車拋棄比率這件事情，但是經過這幾個禮拜的所學，我漸漸對於以下幾個方向有興趣想進修，覺得針對這些議題去做研究所帶來的效果能夠帶來更多的價值與幫助：  
(1) 結構方程模型 (SEM) ： 試著做出類似"顧客滿意度"相關的資料分析  
(2) 費雪隨機對照 (A/B testing)：測出什麼樣子的廣告、圖片比較好  
(3) 關聯分析 (Analysis of Association) ：什麼樣的產品組合會打動客戶  
(4) 羅吉斯回歸 (Logistic Regression)：推估客戶購買機率  
(5) RFM模型 ： 推估客戶回購率，以及判斷個別客戶的屬性  
  
Voka回覆：現在的方向有點多，每種都博大精深，建議先從(2) 費雪隨機對照 (A/B testing)、(5) RFM模型為主，尤其在A/B testing的範疇，在綠藤可以嘗試的空間很多，建議有兩個實作方向：  
1. 訂閱電子報機制優化A/B testing  
2. 重要Landing page 優化A/B testing  
  
4 實習生的五大天賦，在過去一個月是否有機會發揮？接下來的實習可以怎麼幫助他們多加運用這些天賦？ \*  
  
我的五大天賦分別是：積極、學習、伯樂、統籌、取悅。  
我覺得尤其是在"積極"跟"學習"這兩大天賦持續在發揮與表現，因為行銷對我而言是一個全新的領域，過去都沒有受過很完整的行銷教育，但這段期間內我不斷的持續成長，從最初始的SEO、流量、轉換率，慢慢延伸到後來接觸到行銷漏斗、行銷自動化，甚至是RFM等等的高等統計方法，像是分支一樣持續下去讓我有著高度的興趣，我的跟學校很不同的地方在於，綠藤有著非常完整的資料量讓我可以發現問題，然後讓我有足夠的空間可以發揮，對於這點而言我覺得真的是一個很大的學習資產！  
  
而"統籌"的發揮在Shopline的學習過程中有了最大的發揮，從做出直接嘗試去做發現沒辦法那麼單純進行，到後來小範圍分割執行，反覆思考有沒有更好的解法，把所有解的可能都寫下來公式化，堅持一個禮拜後把整個流程簡化，才意識到說，解決方法其實是非常容易簡單的，上週五我把Shopline按照設計出來的公式實際比對過後，只花了一個早上就完成了前四天的工作量，因此我也才意識到說有良好多規劃真的比起實際開始做還要更重要的多，雖然沒辦法一開始就規劃周全，但是很開心有統籌這樣的能力讓我反覆思考找出最佳的解決方法。  
  
Voka回覆：期待Jerry發揮繼續發揮積極和統籌，讓前面提到的幾個優化小作業有下一步，希望你能從實作中得到樂趣和成就感。  
  
5 其它實習生想跟主管聊聊的事 (有特別想分享的再填這題即可)  
  
- 關於成長駭客(Growth hacker)這個職啀  
- 關於 9 月後開學，如何持續的精進自己與學習  
- 關於 12 月份結束實習後的生啀規劃  
- 這兩個月中的過程中，有沒有我能夠做的更好的地方，或是有什麼樣的期待  
- 在數據分析這條路上，接觸過最困難的挑戰與經驗  
- 對於大學的最後一年，我該把握住哪些東西  
  
Voka回覆：這邊分成兩大題，在綠藤可以加強什麼，未來的生涯規劃想做什麼，我的建議是：  
A. 在綠藤可以加強什麼：善用你有前端工程師的基礎，和數據分析的興趣，嘗試實作頁面優化，並在其中善用綠藤教給你的，與客戶對話的溝通技巧，行銷的本質是有效的溝通，多觀察綠藤在自媒體、付費媒體上怎麼和客戶說話，和其他品牌有什麼不同，怎麼樣能讓客戶更易理解並引起他的興趣，會對你想繼續往行銷領域精進有很好的幫助  
  
B. 生涯規劃：如果滿確認想往成長駭客方向前進，比較具體有幾項建議  
1. 可以研究一下SEO，這點看Awoo的部落格有滿多基礎觀念  
2. 打好統計學基礎  
3. Python、R 都是建議可以研究的程式語言  
4. 加強語言能力，這能讓你未來有更多選擇，也能更簡單的接觸到國外的Growth hacking 相關資訊，台灣相對來說還是慢美國兩三拍**