

顧客關係管理在數位文創的大數據實戰應用

- 課程名稱：顧客關係管理
- 開課班級：巨資三A
- 授課教師姓名：于仁凌

教學目標：

本課程透過與知名文創公司合作，讓學生們接觸真實在業界所碰到的問題，並藉由其提供的真實數據，讓學生們發揮其所學的預測模型、數據分析能力，提供該公司一個可行的參考方向。

對應精進策略與創新作法：

透過校外各領域專家的經歷分享，讓學生們體會各行各業創業者的心路歷程，並補足學生跨領域之知識，豐富自身的見聞。與領域專家進行互動，培養更加廣泛的人脈。



業者前來說明企業需求



領域專家演講前來演講



學生們踴躍的與業師互動



業者前來對學生期末做講評



具體特色成果及學生質量化學習成效：

比起枯燥乏味的正常上課，學生們更喜歡的是各領域專家們的分享，經由課堂上的互動，激發學生們的興趣，以及更加深切的體會，而非只是教科書上的紙上談兵。此外，學生常擔心、煩惱的是，自身所學是否有達到學以致用？本計畫藉由企業合作，讓學生們知道，業界的痛點為何，而自身的能力是否能達到業者所要求，並省思自己不足的地方又在哪？

學生們正積極的討論期末所要呈現給業者的報告內容

