

課程心得感想

一、基本資料：

1. 課程名稱：消費者行為
2. 班 級：四技企管二乙
3. 姓 名：劉家鳳

二、心得感想：

今日的業師演講介紹許多關於不動產的許多資訊，以及關於不動產與消費者之間交易的關聯，像是：建商的行銷定位、投資客的行銷定位以及消費者決定購屋決策的過程。分析不同角色的行銷定位，而不同角色的行銷定位法也不同。

也由此了解更多關於房地產的利潤來源，在這之前對於房地產毫無概念的我，由這次演講才發現原來這中間有許多細節。在未來給自己的目標打算買棟屬於自己的房子，有這次業師的介紹也讓我對於房地產有了基本的概念。因為這樣，也讓我知道在未來購屋時可以特別去留意這些細節。

在講解關於超額利潤來源（建商、房仲以及投資客），我心想：「既然有這麼多可以提高價格的行銷法，例如：定價策略操作、成本節省法（建商）以及開價騙局（房仲及投資客），那麼直接購買房屋跟自己買土地蓋房子，哪個比較划算呢？」而在演講結束時的問題時間，我提出了我的問題，當業師替我解決了我的疑惑。也才知道原來中間的細節似乎不如我想像中的簡單！

今天的演講也讓對行銷有興趣的我，發現原來房屋的行銷也有這麼多策略，並非只是單純的建造銷售，這次的演講讓我收穫良多。