

課程名稱：16798_運用數位科技讓製造業達成如期達交目標 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- **適合族群：**數位轉型成員、IT 人員、各部門主管。資料分析影響企業產銷人發財等各面向，經營中若未加入資料分析能力會有損失與風險。
- **能力門檻：**入門。課程主要協助學員建立正確觀念、解除困惑，並提供問題聚焦與執行突破的方法。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：**資料分析的目的性 — 探討描述型、診斷型、預測型與建議型四階段分析目的。
 - **章節二：**大資料執行流程 — 說明目標確認、資料擷取與清理、模型建立與部署步驟。
 - **章節三：**導入障礙與解決方案 — 解析萬事起頭難、缺乏資料、資料無法判讀、缺乏資源工具及組織拒絕改變等五大障礙的破解法。

3. 必備前置知識清單

- **基礎營運與業務邏輯：**理解自身部門或企業的實際營運痛點與商業目標。
- **基礎資料概念：**對企業內部既有資料（如 ERP、CRM、銷售紀錄）有基本認識即可。

4. 專有名詞與概念辭典

- **描述性分析 (Descriptive Analytics)：**透過基本資料清理與視覺化，釐清企業「現在到底發生了什麼事」的現況盤點。
- **預測性分析 (Predictive Analytics)：**運用統計或機器學習模型，推算在既有條件下「未來可能會發生什麼事」（如預測下一批產品良率或訂單量）。

- **建議性分析 (Prescriptive Analytics)**：基於前述分析結果，給予具體調整決策方向（如如何調整參數才能提升良率至九成）。
- **以終為始 (Begin with the End in Mind)**：從商業價值與最終目標出發，反推並規劃所需收集的資料種類與品質控管。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：資料分析師 / 數位轉型企劃專家 / 巨量資料分析師
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **問題聚焦與命題能力**：能將龐大的商業問題（如提升營業額）拆解為可執行的具體分析目標。
 - **跨領域溝通與決策連結**：能銜接行銷與 IT 領域，將數據分析結果轉換為高階主管重視的商業價值與營運效益。