

## 摘要

近年來，隨著大數據分析技術的推廣，越來越多的商家將相關技術導入自身商家的決策中，並依靠這些新穎的決策技術來提升業績。然而，這項技術雖然理論看起來非常合理，但實際套用在不同商家時卻困難重重，因為每個商家面對的產業不同、在進行預測時要考慮的因子差距非常大，所能拿到的資料與格式更是大不相同。所以在面對一個新的商家分析案件委託時，必須從商家訪談開始，從頭協助該商家設計特有的數據分析演算法。本篇論文與中部地區的小型蔬果商「H 果菜行合作」，由該商家提出目標需求(菜價預測與銷售量預測)，本論文作者則是依據這些需求收集相關開放資料，如氣象資料、行事曆資料等，最終透過遞迴類神經網路來完成商家所要求的分析。本論文的實驗結果則驗證了我們所設計分析演算法的有效性。

**關鍵字：**類神經網路、K-means