

第16章 觀光餐旅行銷的基本概念

活動方式：分組討論

討論日期：____年____月____日

小組成員：(座號+姓名)

當個創意行銷小總監！

在我們的生活周遭，經常可看到許多與觀光餐旅有關的行銷活動，這些行銷活動目的就是為了要瞭解顧客的需求，進而將產品銷售給顧客。請觀察周遭餐廳有哪些行銷活動，並根據情境設計具有創意且可行的行銷活動。

1. 請寫出此次觀察分析的餐廳名稱

2. 請同學選擇一家餐廳，並觀察這家餐廳使用的行銷策略為何。

(1) 這家餐廳的主力產品中，你最有興趣的是哪一項？

(2) 請分析上述餐廳主力產品的核心產品、基本產品、期望產品、附加產品等產品層次，分別為：

(3) 上述主力產品在菜單上的價格，是使用何種訂價策略？

- ☐成本加成訂價法 ☐差別訂價法 ☐奇數訂價法
☐威望訂價法 ☐低價滲透法 ☐高價榨取法

(4) 請列舉二項這家餐廳推出的促銷活動，並判斷屬於何種促銷策略？

3. 假設你是某家餐廳的行銷總監，請依以下情境為自己的餐廳規劃具有創意的行銷策略。

(1) 餐廳剛開幕時，你打算採用什麼行銷策略，來吸引顧客上門消費呢？

(2) 餐廳週年慶時，你計畫採用什麼行銷策略，來增加顧客來店數呢？

4. 餐廳的經營經常面臨許多挑戰，假設餐廳正面臨以下情境，身為行銷總監的你，會採用何種行銷策略，來吸引顧客持續前來消費呢？

(1) 在餐廳鄰近地區，競爭對手採低價策略搶顧客。

(2) 在COVID-19疫情期間，餐廳來客數大幅減少。

