

科目：行銷個案分析

1. 假設你看上文化大學的中午用餐市場，有意在文化大學校園外經營小吃店，目標顧客就是文化大學為數龐大的師生。
 - a. 請規劃你希望的產品類型是什麼(例如涮涮鍋類、排骨麵/飯類、燒烤類、PIZZA.....或任何類型)，須說明你作出此決策的邏輯原因，以及會需要用到的資訊（15 分，15%），並嘗試規劃簡單的菜單，亦須說明如此設計的邏輯（15 分，15%）。
 - b. 請依你所規劃的菜單中任舉兩項產品，說明其價格，並解釋你制定該價格的方法，以及會需要用到的資訊（20 分，20%）。
 - c. 假設一周後就是你新店的開幕日，請規劃在開幕前或開幕初期，你打算執行哪些行銷工作，並請說明你所欲執行的每一項工作之目的、執行計畫、預算（25 分，25%）。
 - d. 假設開幕兩個月後，你的生意並不如預期，甚至可謂門可羅雀，請問，你會如何檢視自己的小吃店在哪裡出了問題?請說明你要檢視的項目會有哪些，以及會想要檢視這些項目的原因（25 分，25%）。