

Tržište potrošača i ponašanje potrošača u kupovini (deo II, glava 6)



Predmet: Marketing u turizmu i hotelijestvu

Igor Kovačević, docent

Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu

igor.kovacevic@ekof.bg.ac.rs



Zadatak 1:

Tema: Primena senzornog marketinga u ugostiteljstvu

1. Šta je to senzorni marketing
2. Koje su prednosti senzornog marketinga
3. Navesti primere senzornog marketinga u ugostiteljstvu

a) Vi ste menadžer hotela. Predložite 5 rešenja za vaš hotel koji se baziraju na primeni senzornog marketinga



Zadatak 2:

Tema: Interkulturni marketing

1. Šta je to interkulturni marketing
2. Zašto je on bitan u hotelima i turizmu

a) Vi ste menadžer lanca restorana BigPizza iz Beograda. Na bazi primera koji je dat za McDonald, razmislite o minimum 5 varijacija glavnog proizvoda BigPizza shodno specifičnostima interkulturnog marketinga



Kratka pitanja za proveru znanja:

1. Osnovni elementi modela ponašanja potrošača
2. Na koji način društvena klasa utiče na ponašanje potrošača
3. Buzz marketing i korišćenje u turizmu
4. Uticaj porodice na ponašanje i uloga dece u odlučivanju
5. Uticaj životnog stila na ponašanje prilikom kupovine
6. Objasniti motivaciju
7. Na koji način potrošač ocenjuje alternative