

## Tárgytematika / Course Description

### Vendéglátás marketing

ALITVA3111

**Tárgyfelelős neve /**

**Teacher's name:** Ivancsóné dr. Horváth Zsuzsanna

**Félév / Semester:** 2021/22/2

**Beszámolási forma /**

**Assesment:** Folyamatos számonkérés

**Tárgy heti óraszám /**

**Teaching hours(week):** 0/0/0

**Tárgy féléves óraszám /**

**Teaching hours(sem.):** 9/0/0

---

### OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

Az előfeltételben meghatározott, szakmai tantárgyban feldolgozott és elsajátított ismeretanyag bővítése. A tantárgy átfogó és gyakorlatban használható ismeretek megszerzését, átadását tűzi ki célul. Célunk, hogy a vendéglátó marketing képzésben résztvevő hallgatók a gyakorlatban is adaptálható tudást szerezzenek.

Az oktatás célja, hogy a hallgató átlassa a vendéglátás marketing folyamatait, képes legyen helyzetelemzésre, piacszegmentálásra, ismerje a kérdőív szerkesztés szabályait, tudjon egyszerűbb marketing kutatást végezni. Ismerje a marketingcélok eléréséhez szükséges eszközöket és ezek vendéglátóipari sajátosságait.

---

### TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

- 1) A vendéglátás marketingjének sajátosságai - A szolgáltatás marketing sajátosságai, a HIPI elv a vendéglátásban
- 2) Marketingstratégia - Küldetés, Vállalati célok, Vállalati stratégia, Marketingstratégia
- 3) Helyzetfelmérés - STEEP analízis, SWOT analízis, versenytárs elemzés egy konkrét vendéglátóipari egység példáján, Piac típusok
- 4) A kereslet felmérése, STP, Szegmentáció, célpiac meghatározása, a szolgáltatás pozicionálása, (a vendég struktúra elemzése)
- 5) Marketingkutatás a vendéglátásban - Fogyasztó elégedettség vizsgálat, mystery guest, SERVQUAL
- 6) 7 P - Szolgáltatások marketing eszköztrendszere

- 7) Termékpolitika - Választékkialakítás, étlap, itallap, szolgáltatások
- 8) Árpolitika - Árképzés a vendéglátásban, árdifferenciálás
- 9) Értékesítési csatornák - Hagyományos felszolgálat, önkiszolgáló, értékesítés elvitelre, kiszállítás, mozgó árusítás, automata értékesítés
- 10) Piachbefolyásolás - Akciók, értékesítéshelyi ösztönzés, reklám, PR, Arculat
- 11) Emberek - A vendéglátásban dolgozók viselkedése, megjelenése, szaktudása
- 12) Értékesítési folyamat - Különböző felszolgálati, kiszolgálati módok
- 13) Psyhical Evidence - Az üzlet kialakítása, külső, belső megjelenése, front office, back office

---

## SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Az aláírás feltétele:

Zh értékelése: 0-60%	elégtelen
61-70%	elégséges
71-80%	közepes
81-90%	jó
91%-100	jeles

A félév elején kiadásra kerülő házi dolgozat megfelelő szintű, határidőre történő leadása. Prezentáció egy megadott témában.

A gyakorlati jegy meghatározása elsősorban a ZH alapján történik, a házi dolgozat beadása és a prezentáció megtartása az aláírás feltétele, értékelése +/- egy jeggyel térítheti el a ZH alapján meghatározott gyakorlati jegyet. A beadandó feladat pontozása a feladat kiadásakor meghatározásra kerül.

---

## KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

### **Kötelező:**

**Katona, M. –Meskóné Tóth Á. : Marketing a vendéglátásban**

### Ajánlott:

Vaszari Tamás: Vendéglátás marketing

Kozma Boglárka: Turizmus marketing

Deli-Gray Zsuzsa- Árva László: Turizmusmarketing esettanulmányok, Akadémiai Kiadó, 2010.

### **Órai jegyzetek.**