

Tárgytematika / Course Description

Vendéglátás marketing

ALITVA3111

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: Ivancsóné dr. Horváth Zsuzsanna

Félév / Semester: 2022/23/2

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, célpiacon meghatározása, a szolgáltatás pozicionálása, (a vendég struktúra elemzése)
5. Marketingkutatás a vendéglátásban - Fogyasztó elégedettség vizsgálat, mystery guest, SERVQUAL
6. 7 P - Szolgáltatások marketing eszköztárája

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. Piacbefolyásolás - Akciók, értékesítéshelyi ösztönzés, reklám, PR, Arculat
11. Emberek - A vendéglátásban dolgozók viselkedése, megjelenése, szaktudása
12. Értékesítési folyamat - Különböző felszolgálati, kiszolgálási módok
13. Physical 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

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.