

任务 2.1 分析消费者个体心理...			
任务描述	以你所在城市的某一餐饮企业（中餐店、西餐店、咖啡馆、快餐店等）为调研对象，开展一次现场调研，并根据以下所提出的问题，撰写调研报告。		
显示成果	调研报告		
教学准备	【学生知识能力准备】		
	1. 熟知市场营销学中关于市场细分、市场定位的相关知识 2. 周边商业街实地考察		
教学准备	【教师教学素材准备】		
	1. 准备教学案例、企业案例、思政资源		
教学目标	知识技能目标	职业素养目标	情感态度目标
	1.使学生了解了解感觉、知觉、想象、思维、情绪、情感、意志的含义及特征。 2.使学生掌握消费者认识过程、情感过程、意志过程对购买行为的影响。 3.能正确把握消费者的认识过程、情感过程和意志过程开展营销活动。	1.具备践行能力 2.具备互联网思维	1.培养社会责任的职业素养 2.培养爱国主义情怀 3.树立正确的消费观 4.具备探索精神
教学重点	能正确把握消费者的认识过程、情感过程和意志过程开展营销活动		
教学难点	能正确把握消费者的认识过程、情感过程和意志过程开展营销活动		
教法与学法	教学方法	案例法、分组实践法、讨论法	
	学习方法	实地观察法	
教学资源	知识点视频： 2.1.1 消费者的感觉及特征 2.1.2 感觉在营销活动中的作用 2.1.3 消费者的知觉及特征 2.1.4 知觉在营销活动中的作用 2.1.5 注意的含义及分类 2.1.6 注意在营销活动中的作用； 2.1.7 记忆及分类； 2.1.8 记忆在营销活动中的作用； 2.1.9 想象的含义及分类 2.1.10 想象在营销活动中的作用 2.1.11 消费者的情感过程； 2.1.12 情感对购买的影响； 2.1.13 意志过程及特征	文本资源： 1. 教案 2. ppt 3. 任务工单 4. 学生实训记录单	
教学内容与过程			
教学环节	教学内容		
课前准备	<b>【教师活动】</b> 1. 编制并发放任务单 2. 提前发布课前自测 3. 查看并分析作业完成情况和课前自测反馈的问题 <b>【学生活动】</b> 1. 登陆平台领取任务单、明确任务 2. 登陆平台观看情景创设、查看学习资料 3. 登陆平台查看教学课件、单元设计等参考资料		

	4. 完成并提交课前自测	
课堂教学	任务导入 (2')	近几年,很多新开的餐饮企业已经不再喜欢使用红色作为主题色,都逐步开始新的形象升级。以火锅店为例,从呷哺呷哺、海底捞到小肥羊,都变得越来越没有烟火气。呷哺呷哺的新创品牌凑凑创造了一个具有设计感的中式风格;海底捞门店形象转型以绿色为主打色;小肥羊主打米黄色系,配以360度草原风光LED灯和壁画《元祖狩猎图》
	明确任务 (1')	以你所在城市的某一餐饮企业(中餐店、西餐店、咖啡馆、快餐店等)为调研对象,开展一次现场调研,并根据以下所提出的问题,撰写调研报告。 (1) 餐饮企业名称; (2) 餐饮企业采用了哪些营销手段,影响了消费者在感觉、知觉、注意、记忆、思维、想象等认识过程。 (3) 该餐饮企业通过哪些营销手段,与消费者达成了良好的沟通,影响了消费者的情感过程。
	任务分析 (1')	理解:感觉、知觉、注意、记忆、思维、想象 与企业达成良好的沟通
	任务探求 1 (15') 认识感觉	<p><b>【教师活动】</b> 教师引入教学任务</p> <p><b>【学生活动】</b></p>  <p>学生讨论: 这牛肉新鲜吗? 你是怎么知道的?</p> <p><b>【教师活动】</b> 教师讲解: 感觉的特点</p> <p><b>【学生活动】</b> 课堂讨论:</p>  <p>观察图片, 请描述你的感觉, 为什么?</p>

	<p><b>【教师活动】</b> 讲授：感觉在营销中的作用：“联觉”现象。</p> <p><b>【学生活动】</b> 课堂体验-“阈限” 回答问题：请同学们回想一下，从前有没有注意过商业活动中的类似改变？例如，产品的商标、包装等等。</p>
<p>任务 探求 2 ( 15 ) 认识 知觉</p>	<p><b>【教师活动】</b> 讲授：知觉的含义 知觉的特点</p> <p>消费者行为是指消费者为满足需要和欲望而寻找、选择、购买、使用、评价及处置消费物品或服务时所采取的各种活动和过程。 消费者行为与产品或服务的交换密切相关。企业研究消费者行为是着眼于与消费者建立和发展长期的交换关系。为此，不仅需要了解消费者是如何获取产品和服务的，而且需要了解消费者是如何消费产品及产品在用完之后是如何处置的。</p> <p>讲授：2.2 消费者行为的特点</p> <div data-bbox="598 896 1220 1310" data-label="Diagram"> </div> <p><b>【学生活动】</b> 回答：知觉在营销中的应用有哪些？</p> <p><b>【教师活动】</b> 总结：</p>
<p>任务 探求 3 ( 15 ) 认识 注意</p>	<p><b>【教师活动】</b> 讲授：注意-涵义</p> <p><b>【学生活动】</b> 案例分析：苹果新品，震撼首发 思考：请分析天猫苹果新品发布的创新点在哪里？</p> <p>课堂互动：以下哪一种情况是注意</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 安静的教室有人咳嗽。</li> <li>2. 上课有人迟到。</li> <li>3. 聚精会神听老师讲课。</li> <li>4. 做英语听力练习题。</li> </ol> <p><b>【教师活动】</b></p>

教师讲授：注意在营销中的运用  
**【学生活动】**  
 分析以下如何运用注意进行营销的？



课后拓展

**【能力拓展】**

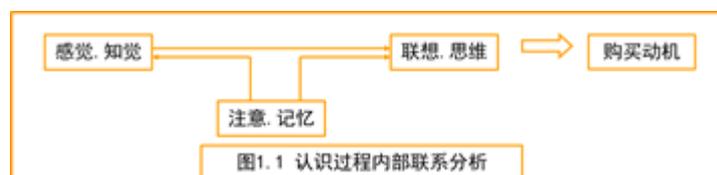
目前，在国内外的零售商店中有很多名称各异的廉价商店。比如，美国纽约的“99 商店”专营日用杂品、家用小五金等，所有商品均定价 99 美分。我国各个城市也出现了商店经营各种小工艺品，全部定价 0.19 元，广告用语是：“1 角 9，任君求”。其他还有 2 元店，8 元店，10 元店等。这些商店的经营状况一般都不错，靠薄利多销，利润也算不低。

问题：那么，这些廉价店的目标顾客是谁？它利用了目标顾客的什么消费心理？

课后自测



电子挂图：



预习任务  
与课后作  
业

1. 知识点预习：课前自测
2. 能力准备：查看实训任务指导书：[2.2 成功创业者的个性特征解析](#)

解析考核  
评价

考评人		被考评人	
考评地点			
考评内容	实训任务 1.1 课程学习及实践项目小组组建		

	考评标准	内容	分值	得分
		课前自测题成绩、课前讨论	15	
		课前观看视频、查找资料	15	
		课堂讨论、发言	15	
		作品质量、演示及答辩的流畅性	20	
		对其他小组提出改进意见的主动性、科学性	5	
		出勤情况及课堂纪律	5	
		课后自测成绩	10	
		团队协作的协调性	10	
		作品完善程度	5	
		合计	100	