

市場上策略行銷的促銷數學戰

由這個特別的【優惠方案】出發：

方案一、若一次購物總價在 500 元以上，但未超過 1000 元，則總價全部給予九折優惠。

方案二、若一次購物總價在 1000 元以上，1000 元給予九折優惠，其餘金額則給予八折優惠。

例如：一次購物總價 1500 元，即以 $1000 \times 0.9 + (1500 - 1000) \times 0.8 = 1300$ 元優惠的價格付款。

我們思考：

若 小愛 在開幕當週分兩次前往購物，分別付款 495 元和 1120 元。

若 阿信 在開幕當週一次購買足 小愛 兩次所購得相同品項與數量的物品。

那麼，阿信 付出的金額會較 小愛 兩次購物付款總金額 增加或減少 多少錢呢？

一、教學活動：採分組方式，在假日去購物時，收集購物場所中常見促銷手法，並分別討論之。

	促銷策略	真面目是
舉 例	同品項第二件半價	$(A + 0.5A) / 2 = 1.5A / 2 = 0.75A$ 一次買兩件，可打七五折 一次買兩件，每件 25%off
(1)		
(2)		
(3)		
(4)		