

# 市場上策略行銷的促銷數學戰 學習單

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、心得與省思：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。

學生 A	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
學生 A 心得 反饋	一開始看到商店裡的商品有打折，都會很容易就會想買，因為覺得應該是變便宜很多。但經過課堂上一些範例的計算分析之後發現，有時候其實也還好，沒有真的變很便宜，之後就不會再看到打折促銷就想買了。	
教師 心得 反饋	市場上各式各樣的話術與行銷手法變化多樣，但常常都只是看表面而已。 藉由讓學生們分組進行市場調查的探究與實作，希望能這樣的收集與課堂分享的經驗，真正的去剖悉價格內部的真實折扣，才讓學生們真正知道其實到底真的有便宜多少，聰明、理智地消費。 在這樣實作、分析的過程中，讓孩子們親自將所學到的數學知識應用在生活中，又增加了一次「學以致用」的經驗值。	