

想一想，並記錄你的想法。(每題 50-100 字)

31026 嘉心

(一) 這個故事中，你印象最深刻的是什麼？為什麼？

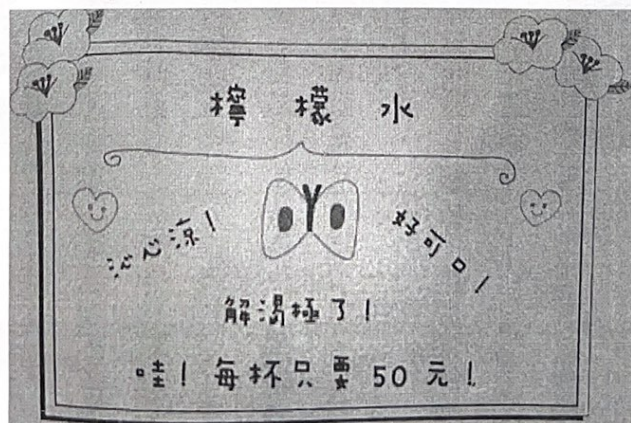
我印象最深刻的是潔西、依凡在暑假時，要販賣檸檬水，但他們不想合作，想要自組成陣營做生意，因為我如也在販賣檸檬水，我會找兄妹一起，但他們沒有起，反而想找我朋友，所以讓我印象深刻。

(二) 伊凡和潔西個用了什麼策略或方法，讓自己賣出更多檸檬水？

潔西的策略是只要買檸檬水，就可以拿一些零食，而依凡的方法是在三塊珍珠板上寫著會讓人心動，想要購買的標語。

(三) 如果你也參加了這場檸檬水戰爭，你會用什麼行銷方式來販賣商品呢？

我會發給大家宣傳單，並告訴我認識的人或好朋友，也可以做第二杯半價、第一次買可以比較便宜等優惠活動。



98.

想一想，並記錄你的想法。(每題 50-100 字)

(一) 這個故事中，你印象最深刻的是什麼？為什麼？

「發現四處都被男生弄得黏答答的，有花生醬、起司玉米片，還有一沒錯，還有一罐罐黏黏的檸檬濃縮汁！因為我覺得非常的好笑！」

被炸過的廚房……？

(二) 伊凡和潔西個用了什麼策略或方法，讓自己賣出更多檸檬水？

伊凡：三塊大珍珠板，每塊板分別用麥克筆寫著大大的字——「放慢腳步，市區最便宜的檸檬水就在前面！」、「最低的價錢！最新鮮的檸檬水！」  
「你會不敢相信自己的眼睛，涼到心坎裡的檸檬水！一杯只要十元。」  
潔西：只要有人買檸檬水，就可以免費享零食，所以我們的價值是一  
零食。 價

(三) 如果你也參加了這場檸檬水戰爭，你會用什麼行銷方式來販賣商品呢？

1. 一杯5元 太太便宜了！ 6. 加一元多一件

2. 滿25元送一件好禮 7. 滿50元抽一次洞洞樂

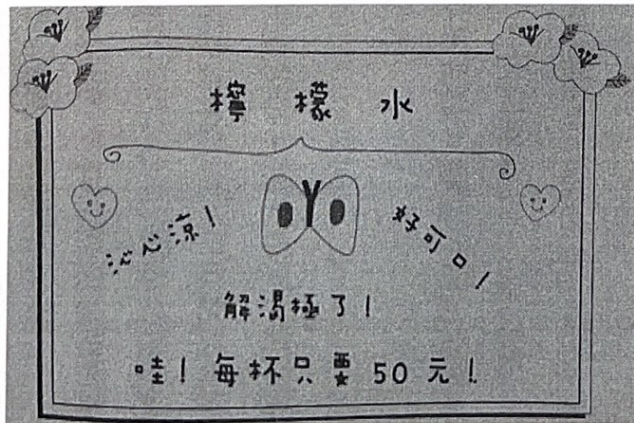
3. 現打的檸檬水 8. 滿100元夾一次夾夾樂

4. 買五送一 9. 很好喝！

5. 清涼解渴

10.

好豐富的行銷方式！



98.

想一想，並記錄你的想法。(每題 50-100 字)

3/10/30 沛萱

(一) 這個故事中，你印象最深刻的是什麼？為什麼？

真正的附加價值是什麼呢？是開心，那是大家無法單獨得到的。我喜歡這句話的原因是：因為大家應該都喜歡開心，而他們在帶給人家快樂與開心。因為他們這樣對多數人來說是好的(少數人喜歡生氣)，所以我覺得他們很厲害。

(二) 伊凡和潔西各用了什麼策略或方法，讓自己賣出更多檸檬水？

伊凡：把五元的檸檬水變成十元。

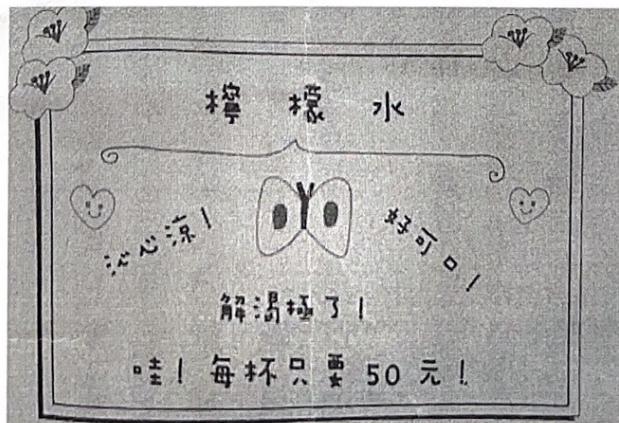
我覺得減價是個很好的方法，但是也不要減得太誇張。

潔西：用客人沒料到的東西做「附加價值」→ 贈品。

我沒想到這個方法，因為沒有想到可以這麼做，所以我的行銷方式都很常見。

(三) 如果你也參加了這場檸檬水戰爭，你會用什麼行銷方式來販賣商品呢？

我覺得可以折價或送禮，因為我不想要找太複雜的行銷方式，而且我也不想要賣得太貴，我也覺得可以把稱不上商品的小東西當禮品。並且我的爸媽希望我可以不要賣太貴，所以我賣的東西都很便宜。加上又有折扣，所以就更便宜了。沛萱考慮了很多方法呢！



99