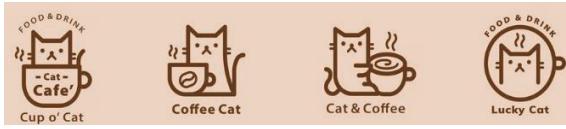


作品簡介

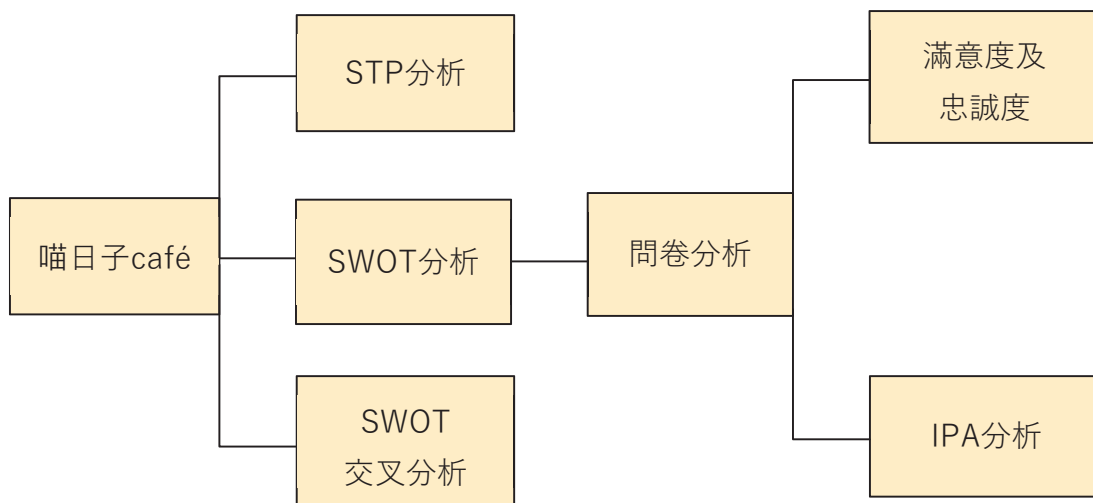
貓咪咖啡廳經營理念之研究－以喵日子café為例



本組透過線上採訪以及實地拍攝瞭解喵日子的經營理念及背景。先以文獻探討其經營理念、以喵日子café與路易莎對比出寵物咖啡廳與一般咖啡廳的不同之處、利用問卷分析了解消費者的忠誠度與滿意度、STP

分析將市場區隔為許多次級的市場，從中選定目標市場，找到自身最適合的市場定位、SWOT分析以及交叉分析列出四種能因應各種狀況的策略、利用問卷調查來了解消費者的滿意度與忠誠度，並透過IPA分析提供具體建議。

對象:全臺消費者



本小組根據文獻探討、問卷分析、IPA分析提出以下七點建議

- 一、因店內內用無時間限制，無翻桌率，店家可限制顧客用餐時間。
- 二、店內可販賣寵物零食讓顧客可以購買，增進與貓咪間的互動。
- 三、利用官方網站增加社群軟體的宣傳提升知名度。如：IG、Twitter。
- 四、運用廣告營銷策略，讓貓咪成為網紅代言人，利用視覺方面吸引消費者的目光。
- 五、不限制年齡，在家長的監護下讓小朋友也可以藉由接觸貓咪從中學習如何跟貓咪互動愛護動物。
- 六、對於許多人來說，喵日子café地理位置遙遠，建議在全臺擴大分店創造更多商機。
- 七、調整價格，提供更多優惠，食物創新多樣化。