



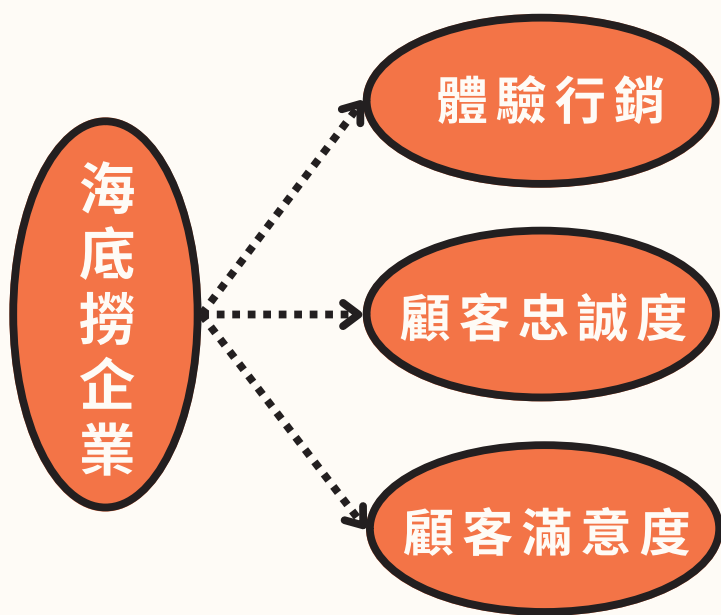
作品簡介

在「海」的「底」層「撈」出你想知道的

-海底撈體驗行銷及顧客忠誠度、滿意度之研究-以桃園統領店為例

本研究旨在探討**海底撈經營理念及行銷策略**、**研究顧客對海底撈體驗行銷各構面現況與分析海底撈顧客忠誠度及服務品質滿意度**，先以文獻分析法統整SWOT分析及4P分析，再以問卷分析法調查消費者對於海底撈的滿意度以分析及再次消費的意願提出具體建議。為響應海底撈的經營理念：「服務至上、顧客至上」與品牌理念「誠信經營理念，提升食品穩定及安全性」

對象：桃園市海底撈消費者



海底撈火鍋
Haidilao Hot Pot

本組根據文獻探討、問卷調查提出以下三點建議：

一、提升停車場便利性：

與附近的停車場簽特約停車，提高消費者的香費意願。

二、舉辦當月店長活動：

與各大網紅合作，引各地消費者及各大媒體提升店內曝光率。

三、增加中華文化體驗活動：

讓消費者親自體驗變臉活動或是增加更多其他保有中華文化的各種體驗，讓國外消費者更了解中華文化。