

資產專屬性與服務品質對閱聽人滿意度及忠誠度影響之研究-以漢聲電台大陸網為例

彭青介、高立箴

E-mail: 9511135@mail.dyu.edu.tw

摘要

廣播電台透過電波將表達意向傳達給聽眾，屬低接觸服務，要做好服務品質並非易事。尤其大陸近年來在思想觀念上已逐漸開放，民眾汲汲於各種新知的探索，電台究竟要強化何種服務品質，才不會讓既有聽眾群流失；要如何利用資產專屬之特性，才能締造更高的滿意度與忠誠度。因此，本研究以過去學者提及有關服務品質、資產專屬的特性，建構出電台服務品質、資產專屬性、信任與閱聽人滿意度和忠誠度之完整模型，並期望能從中找出影響之關鍵因素，以作為電台調整策略時的依據。本研究經由路徑分析結果顯示，各個研究假說皆獲成立，茲將說明如下：一、電台所提供的服務品質與滿意度呈現正相關，代表其電台若能提供一個優質的服務平台，將會提高閱聽人的滿意程度。二、服務品質的良窳會牽動閱聽人之信任度，呈現出正相關，表示電台在服務品質提昇的同時，會加深閱聽人的信任感。三、資產專屬性與閱聽人滿意度呈現正相關，這代表著電台如能在節目的製作上力求多元，在訊號品質上力求清晰穩定，在定位上力求專業，則將會使閱聽人滿意度提昇。四、資產專屬性與閱聽人忠誠度之間呈正相關，表示電台之專屬資產，會影響閱聽人的忠誠度。五、信任與閱聽人滿意度之間呈正相關，表示電台取得閱聽人的信任是建立滿意度的重要因素之一。六、信任與閱聽人忠誠度之間呈正相關，表示閱聽人的高信任度的確會將一般聽眾轉化為忠實聽眾，並且帶來強化口碑等好處。七、閱聽人忠誠度與滿意度之間呈正相關，表示電台要創造高的忠誠度，必須先讓閱聽人有高的滿意度，且滿意的閱聽人會展現出具有更高的推薦收聽及繼續收聽等忠誠行為。

關鍵詞：服務品質；資產專屬性；信任；滿意度；忠誠度

目錄

封面內頁 簽名頁 授權書 iii 中文摘要 iv 英文摘要 vi 誌謝 viii 目錄 ix 圖目錄 xiii 表目錄 xiv 第一章 緒論 1.1 研究背景與動機 1
1.2 研究目的 3 1.3 研究流程 4 1.4 研究範圍與限制 5 1.5 論文內容 5 第二章 文獻探討 2.1 服務品質 7 2.1.1 服務的定義與特性 7
2.1.2 服務品質的定義 9 2.1.3 服務品質模式 10 2.1.4 服務品質的衡量 12 2.1.5 服務品質的改善 16 2.2 資產專屬性 17 2.2.1
資產專屬性的定義 17 2.2.2 資產專屬性的類型 17 2.3 信任 20 2.3.1 信任的定義 20 2.3.2 信任與服務品質關係 21 2.3.3 信任與顧客滿意度關係 22 2.3.4 信任與顧客忠誠度關係 22 2.4 顧客滿意度 24 2.4.1 顧客滿意度定義 24 2.4.2 顧客滿意指標 26 2.4.3
顧客滿意度的衡量 28 2.4.4 資產專屬性與顧客滿意度關係 28 2.4.5 服務品質與顧客滿意度關係 28 2.5 顧客忠誠度 30 2.5.1 顧客忠誠度定義 30 2.5.2 顧客忠誠度的衡量 31 2.5.3 資產專屬性與顧客忠誠度關係 32 2.5.4 顧客滿意度與忠誠度關係 33 第三
章 研究方法 3.1 研究架構 36 3.2 研究推論與假說 37 3.2.1 服務品質與閱聽人滿意度關係 37 3.2.2 服務品質與信任關係 38
3.2.3 資產專屬性與閱聽人滿意度關係 39 3.2.4 資產專屬性與閱聽人忠誠度關係 39 3.2.5 信任與閱聽人滿意度關係 40 3.2.6
信任與閱聽人忠誠度關係 40 3.2.7 閱聽人滿意度與忠誠度關係 40 3.3 變數定義與衡量 41 3.3.1 服務品質 41 3.3.2 資產專屬性
42 3.3.3 信任 43 3.3.4 閱聽人滿意度 44 3.3.5 閱聽人忠誠度 44 3.4 研究對象 45 3.5 問卷設計 45 3.6 資料分析方法 46 3.6.1 敘
述性統計分析 46 3.6.2 因素分析 46 3.6.3 信度分析 47 3.6.4 路徑分析 48 3.6.5 T檢定 48 3.6.6 變異數分析 48 3.7 前測施行及
結果分析 49 3.7.1 因素分析結果 49 3.7.2 信度分析結果 54 3.7.3 彙整前測分析結果 54 第四章 研究結果分析 4.1 樣本基本資料
分析 56 4.1.1 樣本敘述性統計分析 56 4.2 因素分析與信度分析 58 4.2.1 因素分析結果 58 4.2.2 信度分析結果 63 4.3 獨立樣
本T檢定及單因子變異數分析 64 4.3.1 獨立樣本T檢定(T-test) 64 4.3.2 單因子變異數分析(One-Way ANOVA) 65 4.4 假說檢定
之路徑分析 67 第五章 結論 5.1 研究結論與意涵 76 5.2 研究貢獻 77 5.3 研究建議 78 5.3.1 針對電台之建議 78 5.3.2 未來研究
之建議 80 參考文獻 82 附錄一 91 附錄二 93 圖目錄 圖1-1 本論文之研究流程 4 圖2-1 服務品質概念性模式 10 圖2-2 服務品
質決定因素模式 13 圖2-3 重視程度-績效水準座標圖 15 圖2-4 改善服務過程模式 16 圖2-5 信任-承諾理論模式 23 圖2-6 顧客
滿意指標模式 27 圖2-7 知覺品質與顧客滿意度關係圖 29 圖2-8 服務—利潤鏈 34 圖2-9 便利商店「品質—滿意度—忠誠度」
模型 35 圖3-1 研究架構圖 36 圖4-1 研究架構之路徑分析圖 74 表目錄 表2-1 服務品質的定義 9 表2-2 衡量服務品質構面及變
項意義 12 表2-3 SERVQUAL量表的五個構面與評量項目 14 表2-4 Williamson資產專屬性彙整表 18 表2-5 大陸網的資產專屬
性 19 表2-6 資產專屬性衡量變項 20 表2-7 信任的定義 20 表2-8 顧客滿意度定義 25 表2-9 顧客忠誠度定義 30 表2-10 顧客忠
誠度衡量方式 32 表2-11 顧客滿意度與忠誠度關係 33 表3-1 服務品質衡量問項 41 表3-2 資產專屬性衡量問項 43 表3-3 信任
衡量問項 43 表3-4 滿意度衡量問項 44 表3-5 忠誠度衡量問項 45 表3-6 服務品質因素分析結果 50 表3-7 資產專屬性因素分析
結果 51 表3-8 信任因素分析結果 52 表3-9 閱聽人滿意度因素分析結果 53 表3-10 閱聽人忠誠度因素分析結果 53 表3-11 各構
面之信度衡量表 54 表3-12 前測彙整表 55 表4-1 樣本敘述性統計分析 57 表4-2 服務品質因素分析結果 58 表4-3 資產專屬性
因素分析結果 60 表4-4 信任因素分析結果 61 表4-5 閱聽人滿意度因素分析結果 61 表4-6 信任因素分析結果 62 表4-7 各構面

之信度衡量 63 表4-8 不同性別的收聽者之平均數 64 表4-9 性別與各構面之獨立T檢定 65 表4-10 年齡與各構面之單因子變異數分析 66 表4-11 教育程度與各構面之單因子變異數分析 66 表4-12 ?捅收聽時間與各構面之單因子變異數分析 67
表4-13 因果關係影響路徑及效果分類表 68 表4-14 路徑分析結果摘要表 69 表4-15 影響各反應變數之路徑效果推導彙總表
70 表4-16 路徑分析各項效果總表 71 表4-17 服務品質各個子構面對閱聽人滿意度之迴歸分析 72 表4-18 服務品質各個子構
面對信任之迴歸分析 72 表4-19 閱聽人滿意度及忠誠度子構面摘要表 73 表4-20 本研究之研究假說彙整表 73

參考文獻

- 一、中文部份 1. 王永健譯 (2005) , 服務決勝負 , 梅霖文化 , Competing in a Service Economy/ Gustafsson & Johnson著。 2. 方世榮譯 (2003) , 服務行銷 , 華泰文化 , Service Marketing/ Lovelock & Wirtz著。 3. 王仲三 (2002) , 家電門市服務品質之顧客滿意度研究 , 義守大學工業工程與管理學系碩士論文。 4. 李永年 (1998) , 產品品質與服務品質對顧客滿意度及忠誠度之影響-以加油站為例 , 政治大學企業管理學系碩士論文。 5. 周文賢 (2002) , 多變量統計分析SAS/STAT使用方法 , 智勝。 6. 林孟宏 (2005) , 統計計算、程式設計與媒體互動教學網頁 , <http://home.educities.edu.tw/>。 7. 吳明隆 (2000) , SPSS統計應用實務 , 松崗。 8. 吳明隆 (2005) , SPSS統計應用學習實務 , 知城。 9. 吳雅琪 (2002) , 影響網路書店消費者忠誠度形成因素之研究 , 政治大學國際貿易學系碩士論文。 10. 邱昌宜 (2004) , 服務品質與顧客滿意度、顧客忠誠度關係之研究-以文教業為例 , 台北大學企業管理學系碩士論文。 11. 邱皓政 (2004) , 統計概論網頁 , <http://myweb.hinet.net/>。 12. 洪順慶 (1999) , 行銷管理 , 新陸書局。 13. 洪嘉蓉 (2004) , 服務品質、滿意度與忠誠度關係之研究-以中華電信公司ADSL顧客為例 , 大葉大學資訊管理學系碩士論文。 14. 郭欣惠 (2001) , 以交易成本理論探討顧客滿意度與忠誠度之關係-舉入口網站ISP市場為例 , 政治大學國際貿易學系碩士論文。 15. 許靖昇 (2000) , 資產專屬性、承諾對投機主義影響之研究 , 成功大學企業管理研究所碩士論文。 16. 黃宏鈞 (2001) , 企業形象與服務品質對消費者再購行為之影響:顧客關係的中介效果 , 台灣大學心理學研究所碩士論文。 17. 黃怡音 (2003) , 客服中心服務品質對顧客滿意度及忠誠度之研究-以信用卡為例 , 政治大學企業管理學系碩士論文。 18. 張紹勳 (2002) , 電子商店之關係品質模式-融合交易成本理論及科技接受模式的觀點 , 政治大學資訊管理研究所博士論文。 19. 馮鎮邦 (2000) , 建立顧客信任的服務行銷策略-以信用卡為例 , 政治大學企業管理研究所碩士論文。 20. 楊孝? (1984) , 廣播 , 允晨。
- 二、英文部分 1. Allen,C., Kania D.&Yaeckel, B.(1998), " Internet World Guide toOne-To-One Web Marketing ", John Wiley & Sons. 2. Anderson, Eugene W., & Sullivan Mary W. (1990), " The Antecedents and Consequences of Customer Satisfaction for Firms " , Marketing Science, Vol.12, No.2, pp. 125-143. 3. Anderson, E. & B.A. Weitz.(1992), The Use of Pledges to Build and Sustain Commitment in Distribution Channels., Journal of Marketing Research 24(February), pp.18-34. 4. Anderson, Eugene W. Claes Fornell, & Donald R. Lehmann.(1994), " Customer Satisfaction, Market Share, and Profitability:Findings Form Sweden " , Journal of Marketing, Vol.58(July),pp.53-66. 5. Anderson, Eugene W. & Claes Fornell(2000), " Foundations of the American Customer Satisfaction Index " , Total Quality Management, Vol.11, No.7, pp.869-882. 6. Bagozzi, R.P. & Yi, Y.(1988), " On the Evaluation of Structural Equation Models " , Academy of Marketing Science,pp.76-94. 7. Binter, Mary Jo.(1990), " Evaluationg Service Encounters:The Effects of Physical Surroundings and Employess Responses " , Journal of Marketing, Vo1.54, Apirt, pp.69-82. 8. Bloemer, Jose & Hans D.P. Kasper. (1995), " The Cpmplex Relationship Between Consumer Satisfaction and Brand Loyalty " , Journalof Economic Psychology, Vol.16,pp.311-329. 9. Bolton, R. N. (1998) , " A Dynamic Model of the Duration of the Customer's Relationship with a Continous Service Provider ; The Role of Satisfaction " , Marketing Science, Vol.17, No.1,pp.45-65. 10. Booms, B.H. (1981) , & Bitner, M.J. Marketing Strategies and organizational structures of service firms., Marketing of Science, Chicago:AMA,47-51. 11. Bowen, J.T. & Chen, S.L. (2001) , " The relationship between customer loyalty and customer satisfaction " , InternationalJournal of Contemporary Hospitality, Vol.13,pp.213-217. 12. Buell, V.P. (1984) , " Marketing Management: A strategic Planning approach " , NY:McGraw-Hill book Co. 13. Bryon ,Sharp.(1995) , " Brand Equity and Market-Based Assets of Professional Service Firms " , Journal of Professional Services Marketing, pp. 3-11. 14. Cardozo, R.N.(1965) , " An Experimental Study of Customer Effort, Expectations and Satisfaction " , Journal of Marketing Research, Vol.24,pp.244-249. 15. Churchill, G.A. & C. Surprenant. (1982) , " An Investigation into the Determinants of Customer Satisfaction, " , Journal of Customer Satisfaction, Journal of Marketing Researcd, Vol.19,Nov,pp.491-504. 16. Cronbach, L.J.(1951) , " Coefficient alpha and the internal structure of tests " , Psychometrika, Vol.16,pp.297-334. 17. Cronin, Jr. J.J. & Taylor, S.A.(1992) , " Measuring Service Quality:A Re-Examination and Extension " , Journal of Marketing, Vol.56,pp.17-25. 18. Czepiel, J.A.(1974) , " Perspectives on Customer Satisfaction " , AMA Combined Proceeding, AMA, Chicago, IL,pp.119-123. 19. Dabholkar, Pratibha A.,C. David Shepherd, & Dayle I. Thorpe.(2000) , " A cpmprehensive Framework for Service Quality: An Investigation of Critical Conceptual and Measurement Issues Through a Longitudinal Study " , Journal of Retailing, Vol.76,pp.139-173. 20. Day,Raoph.(1977) , " Toward a Process Model of Consumer Satisfaction " , in Conceptualization and Measurement of Consumer Satisfaction and Dissatisfaction, H. Keith Hunt, ed. Cambridge, MA: Marketing Science Institute(May), pp.153-186. 21. David, G.(2002) , " Nurturing Clinets Trust to Encourage Engaement Success During the Customization of ERP Systems " , Omega, Vol.30,No.4,pp.287-299. 22. Devellis, R.F. (1991) , " Scale Development Theory and Applications " , SAGE. 23. Dick, A. S. & B. Kunal (1994) , " Customer Loyalty: Toward an Integrated Conceptual Framework " , Journal of the Academy of Marketing Science, Vol.22,No.2,pp.99-113. 24. Eagly, Alice H. & Shelly Chaiken. (1993) , The Psychology of Attitudes, Fort Worth, TX :Harcourt, Brace. 25. Ellen Garbarino & Mark S. Johnson.(1999) , " The Different Roles of Satisfaction, Trust, And Commitment in Customer Relationships " , Journal of Marketing, pp.70-87. 26. Engel, J.F., R.D. Blackwell, & P.W. Miniard.(1994) , Consumer Behavior, 8thed, Orlando:The Dryden Press. 27. Erramilli, M.K. & C.P. Raw(1993) , " Service Firms international Entry-Mode Choice " , Journal of Marketing 57(July),19-38. 28.

Fornell, C. (1992) , " A National Customer Satisfaction Barometer:The Swedish Experience " , Journal of Marketing, Vol.56,pp.6-21. 29. Fornell, C., M.D. Johnson, E.W. Anderson, J. cha, and B.E. Bryant. (1996) , " The American Customer Satisfataction Index:nature, purpose, and findings " , Journal of Marketing, Vol.60,pp.77-18. 30. Ganesan, S. (1994) , " Determinants of Log-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships " , JournalofMarketing,58(April),pp.1-19. 31. Griffin, J. (1995) , " Customer Loyalty, How to Earn It, How to Keep it ? " , Lexington Book, NY. 32. Gronholdt, L. (2000) , Martensen, A. & Kristensen, K., " The relationship between customer satisfaction and loyalty ; Cross-industry differences " , Total Quality Management, Vol.11,pp.509-516. 33. Gronroos, C. (1988) , " Service Quality: The six Criteria of Good Perceived Service " , Review of Business, Vol.9,pp.10-14. 34. Gronroos, C. (2000) , Service Management and Marketing, Lexington:Lexington Book. 35. Gronroos Christian. (2000), Service Management and Marketing, Hanken, Finland, Swedish School of Economics and Business Administration. 36. Gwinner, K., Dwayne G. & Mary J.B. (1998) , " Realation Benefits in Service Industries:The Customer's Perspective " , Journal of the Academy of Marketing Science, Vol.26,No.2,pp.101-104. 37. Hardy, K.G., & Magrath A.j.(1989) , " Deling with Cheating in Distribution " , EuropeanJournalofMarketing,Vol.23,2, pp.123-129. 38. Hart, C.W. & Johnson, M.D. (1999) , " Growing the Trust Relationship " , Marketing Management, Spring,pp.9-19. 39. Heide,J.B.(1994), " Interorganizational Governancein Marketing Channel " , Journal of Marketing58(January), pp.71-85. 40. Hempel, D.J. (1997) , " consumer satisfaction with the Home Buying process:Conceptualization and Measurement " , Marketing Science Institute. 41. Heskett, J. L. & Thomas O.J. (1994) ,Gary W.L., Sasser W. E. Leonard A. S. " Putting the Service-Profit Chain to Work " , Harvard Business Review, pp.164-174. 42. Howard, J. A. & J. N. Sheth (1969) , The Theory of Buyer Behavior, New York:John Wiley and Son, Inc. 43. Ingrid F.(2004) , " An index method for measurement of customer satisfaction " , The TQM Magazine, Vol.16,No.1, pp.57-66. 44. Jagdip Singh & Deepak Sirdeshmukn. (2000) , " Agency and Trust Mechanisms in Consumer Satis faction and Loyalty Judgements " , Hournal of Academy of Marketing Science, pp.88-99. 45. Jones, T. O.& W. E.Sasser ,Jr.(1995), " Why Satisfiend Customers Defect " ,Harvard Business Review,Vol.73,No.6,pp.88-99. 46. Kasper, H. (1988) , " On Problem Perception, Dissatisfaction and Brand Loyalty " , Journal of Economic Psychology, Vol.9,No.3,pp.387-397. 47. Kotler, P.(1996) , & G. Armstrong, Principles of Marketing, 7thed, New Jersey:Prentice-Hall Inc. 48. Koler,P.(1997) , " Marketing Management Analysis Planning, Implementation and Control " , Prentice-Hall, pp.433-437. 49. Kolter, P. (2000) , Marketing Management, Tenth Edition, Prentice Hall, International. 50. Kristensen, Kai, Anne Martensen, & Lars Gronholdt, (2000) , " Customoer statisfaction measurement at Post Denmark:Results of Application of the European Customer Satisfaction Index Methodology " , Total Quality Management, Vol.56, pp.23-30. 51. Lee, M. & Cunningham L.F.(2001) , " A cost / benefit approach to understanding service loyalty " , Journal of service Marketing, Vol.15, No.2, pp.113-130. 52. Marr, Jeffrey W. (1986) , " Letting the Customer Be the Judge of Quality " , Wuality Progress, Vol.19 October,pp.46-50. 53. Mayer, R.C. (1995) , " An Integrative Model of Organizational Trust " , Academy of management Review, Vol.20, No.3. 54. Michael D. J. (2002) , " Umproving Customer Satisfaction, Loyalty, and profit:an integrate measurement system " , Jossey-Bass, Inc. a John Wiley & Sons, Inc. 55. Mohr, J. & Spekman, P.(1994) , " Characteristics of Partnership Success:Partnership attributes, communication behavior and conflict resolution techniques " , Strategic Management Journal, Vol.15, No.2, pp.135-152. 56. Moorman Christine, Rohit Deshpands, & Geraid Zaltman. (1993), " Factors Affecting Trust in Market Relationship " , Journal of Marketing, pp.81-101. 57. Morgan,R. M .and S. D Hunt., (1994) " The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing " , Journal of Marketing,July,Vol.58,pp.20-38. 58. Nunally,J.C.(1978), " Psychometric Theory " ,2th et., McGraw-Hill. 59. Oliva, Terence A. Richard L. Oliver, & Ian C. Macmillan. (1992) , " A Catastrophe Model for Developing Service Satisfaction Strategies " , Journal of Marketing, 56(Jury),pp. 460. 60. Oliver, R.L. (1980) , " A Cognitive Model of The Antecedents and Consequences of Satisfaction Decisions " , Journal of Marketing Research, Vol.17, Iss.4, November,pp460. 61. Oliver, R.L. (1997) , Satis Faction:A Behavioral Perspective on the Consumer, New York: McGraw-Hill. 62. Oliver, Richard L. (1997) , " Whence Consumer Loyalty " , (Special issue) Journal of Marketing, Vol.63, pp.33-44. 63. Parasuraman, A., Zeithaml, & L.L. Berry. (1985) , " A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research " , Journal of Marketing, Vol.49, Fall, pp. 41-50. 64. Parasuraman, A., Valarie A. Zeithaml & Leonard L. Berry. (1988), " SERVQUAL:A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality " , Journal of Retailing, Vol.64, No.1 Spring. 65. Patricia M. Doney & Joseph P. Cannon (1997) , " An Examination of the Nature of Trust in Buyer-Seller Relationships " , Journal of Marketing, Vol.61, pp.35-51. 66. Phillip K. H. Gus M. G., Rodney A. C., & John A. R. (2003) , " Customer requrcharse intention A general structural equation model " , European Journal of Marketing, Vol.37,No.11/12,pp.1762-1800. 67. Porter, M.(1980) , Competitive Strategy, New York, Free Press. 68. Ravalad, A. & Gronroos, C.(1996) , " The value concept and relationship marketing " , European Journal of Marketing, pp.19-30. 69. Reichheld, Frederick F. and Sasser Earl W. (1990) , " Zero Defections:Quality Comes to Services " , Harvard Business Review, Vol.68, pp.105-110. 70. Reichheld, F. & Schefter(2000) , " E-Loyalty " , Harvard Business Review, pp.105-113. 71. Robert M. Morgan & Shelby D. Hunt.(1994) , " The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing " , Journal of Marketing, pp.20-38. 72. Rousseau, Sitken, S.B., Burt,, R. S. & Camerer. (1998) ,Not sodieerent at all:A cross discipline view of trust., Academy of Management Review, Vol.23, pp.393-404. 73. Sasser, W. E., Jr. (1978) ,R.P. Olsen, & D. D. Wyckoff, Management of SerVice Operations:Text and Cases, Boston:Allyn and Bacon Inc. 74. Sitkin, S.B. & N.L. Roth. (1993) , Explaining the Limited Effectiveness of Legalistic, " Remedies " , ForTrust / Distrust, Organization Science, Vol.4, pp.367-392. 75. Taylor, S.A. & T.L. Baker (1994) , " An Assessment of the Relationship Between Service Quality and Customer Satisfaction in the Formation of consumers Purchase Intention " , Journal of Retailing, Vol.70, No.2, pp.163-178. 76. Westbrook, R. A. (1981) , " Sources of Consumer Satisfaction with Retail Outlets " , Journal of Retailing, Vol.57, pp.68-85. 77. Williamson, O.E. (1985) , The Economic Institutions of Capitalism., New York, The Free Press. 78. Zeithaml, V.A. & M.J. Bitner. (1996) , Services Marketing, Singapore:McGraw-Hill. 79. Zeithaml, Valarie A. (2000) , " Service Quality, Profitability, and

