

# 「人力資源管理活動、顧客關係管理與服務品質」對組織績效影響之研究

蔡侑勳、王秦希康

E-mail: 9706977@mail.dyu.edu.tw

## ABSTRACT

本研究旨在探討人力資源管理活動、顧客關係管理與服務品質對組織績效間影響，以公營事業機構為對象，發600份問卷，有效問卷317份，據研究結果，供企業作未來研究建議與省思。在研究方法上以問卷法為主，藉由敘述性統計、t檢定、單因子變異數分析、典型相關分析及層級迴歸分析等統計方法作分析。本研究主要獲得的結論如下：一、不同的個人變項在人力資源管理活動、顧客關係管理、服務品質與組織績效上有部份顯著差異。二、人力資源管理活動、顧客關係管理、服務品質與組織績效之間，彼此有顯著正相關。三、服務品質在人力資源管理活動對組織績效的影響過程中具有部份中介效果。四、人力資源管理活動與顧客關係管理的交互作用對組織績效有部分干擾效果。五、服務品質與顧客關係管理的交互作用對組織績效有部分干擾效果。

Keywords : 人力資源管理活動;顧客關係管理;服務品質;組織績效

## Table of Contents

中文摘要 . . . . .	iii	英文摘要 . . . . .
iv 誌謝辭 . . . . .	vi	內容目錄 . . . . .
. vii 表目錄 . . . . .	ix	圖目錄 . . . . .
. . . . . xiii 第一章 緒論 . . . . .	1	第一節 研究動機、背景與目的 . . . . .
. . . . . 1 第二節 研究範圍與對象 . . . . .	5	第三節 研究流程 . . . . .
. . . . . 6 第四節 研究限制 . . . . .	7	第二章 文獻探討 . . . . .
. . . . . 9 第一節 人力資源管理活動 . . . . .	9	第二節 顧客關係管理 . . . . .
. . . . . 15 第三節 服務品質 . . . . .	25	第四節 組織績效 . . . . .
. . . . . 38 第三章 研究設計 . . . . .	46	第一節 研究架構 . . . . .
. . . . . 46 第二節 研究假設 . . . . .	47	第三節 研究變項之操作性定義與衡量 . . . . .
. . . . . 48 第四節 資料分析方法 . . . . .	59	第五節 問卷設計 . . . . .
. . . . . 64 第六節 資料蒐集方法 . . . . .	64	第七節 預試測驗與因素分析 . . . . .
. . . . . 65 第四章 研究結果分析 . . . . .	81	第一節 回收樣本情況與問卷信度檢測 . . . . .
. . . . . 81 第二節 各量表與研究變項之描述性統計 . . . . .	84	第三節 各相關變項之差異分析 . . . . .
. . . . . 107 第四節 各研究變項之相關分析 . . . . .	132	第五節 服務品質中介效果分析 . . . . .
. . . . . 155 第六節 顧客關係管理干擾效果分析 . . . . .	159	第五章 結論與建議 . . . . .
. . . . . 181 第一節 研究發現與討論 . . . . .	181	第二節 研究建議 . . . . .
. . . . . 203 參考文獻 . . . . .	206	附錄A 預試問卷 . . . . .
. . . . . 222 附錄B 正式問卷 . . . . .	225	表目錄 表 2-1 重要人力資源管理活動彙整表 . . . . .
. . . . . 13 表 2-2 顧客關係管理定義彙整表 . . . . .	17	表 2-3 服務品質的定義 . . . . .
. . . . . 26 表 2-4 服務品質的構面 . . . . .	32	表 2-5
SERVQUAL量表 . . . . .	36	表 2-6 組織績效衡量指標之相關研究 . . . . .
3-1 人力資源管理活動之構面衡量 . . . . .	50	表 3-2 顧客關係管理之構面衡量 . . . . .
3-3 「SERVQUAL」量表十個原始構面 . . . . .	54	表 3-4 SERVQUAL簡化後的五個構面 . . . . .
. . . . . 55 表 3-5 服務品質之構面衡量 . . . . .	56	表 3-6 組織績效操作性定義 . . . . .
. . . . . 58 表 3-7 組織績效之構面衡量 . . . . .	59	表 3-8 人力資源管理活動量表之因素分析結果 . . . . .
. . . . . 67 表 3-9 顧客關係管理量表之因素分析結果 . . . . .	70	表 3-10 服務品質量表之因素分析結果 . . . . .
. . . . . 72 表 3-11 組織績效量表之因素分析結果 . . . . .	75	表 3-12 人力資源管理活動量表之信度分析結果 . . . . .
. . . . . 77 表 3-13 顧客關係管理量表之信度分析結果 . . . . .	78	表 3-14 服務品質量表之信度分析結果 . . . . .
. . . . . 79 表 3-15 組織績效量表之信度分析結果 . . . . .	80	表 4-1 樣本問卷回收情形 . . . . .
. . . . . 82 表 4-2 研究樣本的基本資料統計表 . . . . .	84	表 4-3 人力資源管理活動量表各題項平均數、標準差 . . . . .
. . . . . 85 表 4-4 各類別變項在部門互動構面之得分情形 . . . . .	86	表 4-5 各類別變項在人才特質構面之得分情形 . . . . .
. . . . . 87 表 4-6 各類別變項在參與授權構面之得分情形 . . . . .	88	表 4-7 各類別變項在升遷發展構面之得分情形 . . . . .

89 表 4-8 各類別變項在訓練方式構面之得分情形 . . . . .	90 表 4-9 顧客關係管理量表各題項平均數、標準差 . . . . .
91 表 4-10 各類別變項在顧客滿意管理構面之得分情形 . . . . .	92 表 4-11 各類別變項在顧客忠誠管理構面之得分情形 . . . . .
93 表 4-12 各類別變項在顧客信任機制構面之得分情形 . . . . .	94 表 4-13 各類別變項在顧客價值構面之得分情形 . . . . .
95 表 4-14 服務品質量表各題項平均數、標準差 . . . . .	96 表 4-15 各類別變項在有形性構面之得分情形 . . . . .
97 表 4-16 各類別變項在可靠性構面之得分情形 . . . . .	98 表 4-17 各類別變項在保證性構面之得分情形 . . . . .
99 表 4-18 各類別變項在同理心構面之得分情形 . . . . .	100 表 4-19 組織績效量表各題項平均數、標準差 . . . . .
101 表 4-20 各類別變項在銷售成長率構面之得分情形 . . . . .	102 表 4-21 各類別變項在獲利率構面之得分情形 . . . . .
103 表 4-22 各類別變項在品質構面之得分情形 . . . . .	104 表 4-23 各類別變項在交期構面之得分情形 . . . . .
105 表 4-24 各研究變項統計量彙總表 . . . . .	107 表 4-25 個人變項與部門互動之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .
108 表 4-26 個人變項與人才特質之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .	109 表 4-27 個人變項與參與授權之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .
111 表 4-28 個人變項與升遷發展之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .	112 表 4-29 個人變項與訓練方式之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .
113 表 4-30 個人變項與顧客滿意管理之t檢定與單因子變異數 . . . . .	115 表 4-31 個人變項與顧客忠誠管理之t檢定與單因子變異數 . . . . .
117 表 4-32 個人變項與顧客信任機制之t檢定與單因子變異數 . . . . .	118 表 4-33 個人變項與顧客價值之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .
120 表 4-34 個人變項與有形性之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .	121 表 4-35 個人變項與可靠性之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .
123 表 4-36 個人變項與保證性之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .	124 表 4-37 個人變項與同理心之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .
126 表 4-38 個人變項與銷售成長率之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .	127 表 4-39 個人變項與獲利率之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .
129 表 4-40 個人變項與品質之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .	130 表 4-41 個人變項與交期之t檢定與單因子變異數分析 . . . . .
131 表 4-42 人力資源管理活動與顧客關係管理之典型相關分析摘要表 . . . . .	134 表 4-43 服務品質與顧客關係管理之典型相關分析摘要表 . . . . .
139 表 4-44 人力資源管理活動與服務品質之典型相關分析摘要表 . . . . .	143 表 4-45 人力資源管理活動與組織績效之典型相關分析摘要表 . . . . .
147 表 4-46 顧客關係管理與組織績效之典型相關分析摘要表 . . . . .	150 表 4-47 服務品質與組織績效之典型相關分析摘要表 . . . . .
153 表 4-48 人力資源管理活動對服務品質之迴歸分析表 . . . . .	156 表 4-49 服務品質對組織績效之迴歸分析表 . . . . .
157 表 4-50 人力資源管理活動與服務品質對組織績效之層級迴歸分析表 . . . . .	158 表 4-51 人力資源管理活動與顧客關係管理的交互作用對銷售成長率之影響 . . . . .
161 表 4-52 人力資源管理活動與顧客關係管理的交互作用對獲利率之影響 . . . . .	164 表 4-53 人力資源管理活動與顧客關係管理的交互作用對品質之影響 . . . . .
166 表 4-54 人力資源管理活動與顧客關係管理的交互作用對交期之影響 . . . . .	169 表 4-55 服務品質與顧客關係管理的交互作用對銷售成長率之影響 . . . . .
172 表 4-56 服務品質與顧客關係管理的交互作用對獲利率之影響 . . . . .	174 表 4-57 服務品質與顧客關係管理的交互作用對品質之影響 . . . . .
177 表 4-58 服務品質與顧客關係管理的交互作用對交期之影響 . . . . .	179 表 5-1 差異性假設驗證表 . . . . .
183 表 5-2 相關性假設驗證表 . . . . .	187 表 5-3 人力資源管理活動對服務品質影響路徑之驗證(路徑A) . . . . .
191 表 5-4 服務品質對組織績效影響路徑之驗證(路徑B) . . . . .	191 表 5-5 服務品質在人力資源管理活動與組織績效間的中介效果驗證 . . . . .
192 表 5-6 顧客關係管理對人力資源管理活動與組織績效的干擾效果驗證 . . . . .	195 表 5-7 顧客關係管理對服務品質與組織績效的干擾效果驗證 . . . . .
200 圖目錄 圖 1-1 研究流程圖 . . . . .	
7 圖 2-1 顧客關係管理模式 . . . . .	24 圖 2-2 服務品質缺口模式 . . . . .
28 圖 2-3 服務品質管理模式 . . . . .	31 圖 2-4 知覺服務品質的判定因素 . . . . .
35 圖 3-1 本研究架構 . . . . .	47 圖 3-2 干擾模式示意圖 . . . . .
62 圖 3-3 中介模式示意圖 . . . . .	63 圖 3-4 人力資源管理活動量表因素陡坡圖 . . . . .
67 圖 3-5 顧客關係管理量表因素陡坡圖 . . . . .	70 圖 3-6 服務品質量表因素陡坡圖 . . . . .
72 圖 3-7 組織績效量表因素陡坡圖 . . . . .	75 圖 4-1 人力資源管理活動與顧客關係管理典型相關分析路徑圖 . . . . .
	136 圖 4-2 服務品質與顧客關係管理典型相關分析路徑圖 . . . . .
	140 圖 4-3 人力資源管理活動與服務品質典型相關分析路徑圖 . . . . .
	144 圖 4-4 人力資源管理活動與組織績效典型相關分析路徑圖 . . . . .
	148 圖 4-5 顧客關係管理與組織績效典型相關分析路徑圖 . . . . .
	152 圖 4-6 服務品質與組織績效典型相關分析路徑圖 . . . . .
	155

## REFERENCES

一、中文部份 工業局電子化eb服務網站，eB辭典[線上資料]，來源：<http://www.ebmfg.org.tw/content/application/ebmfg/vocabular/> [2006, December 23]。王見福(2003)，光電產業「組織文化、行銷策略與顧客關係管理」對組織績效影響之實證研究，國立成功大學高

階管理碩士在職專班未出版之碩士論文。邱皓政(2000),*量化研究與統計分析:SPSS中文視窗版資料分析範例解析(再版)*,台北:五南,14~2-14~3。吳秉恩(1991),*策略性人力資源管理:理念運作與實務*,台北:中華經濟企業研究所出版。吳秉恩(1992),*事業策略與人力資源發展*,台北:中華經濟研究所。吳秉恩(1999),*分享式人力資源管理*。台北:翰蘆。吳思華(1994),*策略九說-策略思考的本質*,台北:臉譜文化。吳明隆(2000),*SPSS統計應用實務(再版)*,台北:松崗。吳萬益(1996),*中美日在台企業經營環境、組織結構及策略運作互動關係之研究*,*管理科學學報*,第十三卷第一期,1-19。吳萬益,林清河(2000),*企業研究方法*,初版,台北:華泰書局總經銷。黃同圳,劉靜如(1998),*大陸台商人力資源管理優勢化策略探討*,*中山管理評論*,6(3),827-854。黃家齊(2002),*人力資源管理系統與組織績效智慧資本觀點*,*管理學報*,第十九卷,第三期,415-450。連世銘(2001),*服務業導入ISO-9000系列品保制度對經營績效之影響模式研究*,大葉大學工業工程研究所未出版之碩士論文。陳孟莉(2000),*外在環境、企業文化與組織再造之互動對於經營績效之影響研究-以國內資訊電子業為例*,國立成功大學企業管理研究所未出版之碩士論文。陳毅明(2003),*銷售服務業的人力資源管理活動對顧客關係管理效益之影響~以醫療銷售業為例*,國立中山大學人力資源管理所碩士在職專班未出版之碩士論文。張火燦(1996),*策略性人力資源管理*,台北:揚智文化。遠擎管理顧問公司(2001),*顧客關係管理深度解析*,台北:遠擎,115。趙必孝(1994),*國際企業子公司的人力資源管理:策略、控制與績效*,國立中山大學企業管理研究所未出版之博士論文。劉靜如(1996),*大陸台商企業人力資源管理策略之探討暨其績效關連之研究*,國立中央大學企業管理學系研究所未出版之碩士論文。蔡明田,張淑昭(2001),*多角化策略之綜論*,*台北市銀月刊*,第二十一卷第四期,48-59。蔡郁芬(2003),*顧客關係管理與顧客忠誠度--以行動通訊業為例*,彰化師範大學商業教育學系研究所未出版之碩士論文。翁崇雄(1998),*期望服務與服務績效影響服務品質評量之研究*,*台大管理論叢*,第九卷第一期,153-176。翁翠鏗(1998),*網際網路服務品質構面之探討 - 以專業財經資料庫為例*,國立台灣大學商學研究所未出版之碩士論文。蘇佳民(1998),*事業策略、製造策略、人力資源管理策略與組織績效關係之研究*,國立中央大學企業管理學系研究所未出版之碩士論文。二、英文部份 Angel, Bob. (2002). Relationship results, CA Magazine, Toronto, 135(1), 28-33. Anil, Bhatia. (1999). Customer relationship management, 1st ed., toolbox Portal for CRM. Anonymous. (2002a). Making the right moves with CRM, Call Center Magazine, San Francisco, 15(9), 18-25. Anonymous. (2002b). Boosting the bottom line with CRM, Marketing Health Services, Chicago, 22(3), 39-40. Arthur, J. B. (1992). The link between business strategy and industrial relations systems in american steel minimills, Industrial & Labor Relations Review, 45(3), 488-507. Arthur, J. B. (1994). Effects of human resource systems on manufacturing performance and turnover, Academy of Management Journal, 37, 670-687. Baron R. M. & Kenny D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: conceptual, strategic, and statistical considerations, Journal of Personality and Social Psychology, 51(6), 1173-1182. Berry, L. L. (1983). Relationship marketing, in emerging perspectives of services marketing, American Marketing Association, Chicago. Beer, M., Spector, B., Lawrence, P.R., Mills, D. Q., & Walton, R.E. (1985). Human Resource Management: A General Manager ' s Perspective. New York: Free Press. Bitner, M. J. (1990). Evaluating service encounters: the effets of physical surroundings and employee responses, Journal of Marketing, 4, 69-82. Bird, A. & Beechler, S. (1994). Links between business strategy and human resource management strategy In U.S-based Japanese subsidiaries: an empirical investigation, Journal of International Business Studies, First Quarter, 26(1), 23-46. Cameron, K. S. (1978). Culture Congruence Strength and Type: Relationship to Effective. San Francisco: Tossey-Base. Choi, F. D., & Mueller. (1992). What is coefficient alpha? an examination of theory and application, Journal of Applied Psychology, 78, 98-104. Chettayar, Krishna. (2002). Using customer information effectively, Financial Executive. Morristown, 18(3), 42-43. Collard, John M. (2002). Is your company at risk? Strategic Finance. Montvale, 84(1), 37-39. Couldwell, Clive. (1999). Loyality bonuses, Marketing Week. London, 22(3), 41-42. Coviello, Nicole E. (2002). How firms relate to their markets: an empirical examination of contemporary marketing practices, Journal of Marketing. Chicago, 66(3), 33-46. Crosby, L. A., & S. L. Johnson. (2000). What to do before going 1-to-1, Marketing Management, 9(4), 15-21. Crosby, Lawrence A. (2002a). Going my way? Marketing Management. Chicago, 11(4), 10-11. Crosby, Lawrence A. (2002b). Who moved my value? Marketing Management. Chicago, 11(5), 10-11. Croteau, A.M., & Bergeron, F. (2001). An information technology trilogy: business strategy,technological deployment and organizational performance, Journal of Strategic Information Systems, 10(2), 77-99. Daniels, Susan E. (2002). Quality glossary, Quality Progress. Milwaukee, 35(7), 43-61. Davids, Meryl. (1999). How to avoid the 10 biggest mistake in CRM, Journal of Business Strategy. November, 22-26. Demirag, I. S. (1987). How UK companies measure overseas performance, Accountancy, 3, 101-103. Delaney, J. T., & Huselid, M. A. (1996). The impact of human resource management practices on perceptions of organizational performance, Academy of Management Journal, 39(4), 949-969. Delery, J. E., & Doty. D. H. (1996). Modes of theorizing in strategic human resource management: tests of universalistic, contingency and configurational performance predictions, Academy of Management Journal, 39(4), 802-835. Dessler, G. (1994). Human Resource Management, 6th ed, Prentice Hall. Dyer, L., & Reeves, T. (1995). Human resource strategies and firm performance: what do we know and where do we need to go ? The International Journal of Human Resource Management, 8(3), 656-670. Eccles, R. G., & Pyburn, P. J. (1992). Creating A comprprehensive system to measure performance, Management Accounting, 74(4), 41-44. Ellis-Chadwick, Fiona. (2002). Online customer relationships in the European financial services sector: A cross-country investigation, Journal of Financial Services Marketing. London, 6(4), 333-345. Engel, J. E., Blackwell, R. D., & Miniard, P. W. (1995). Consumer Behavior, 7th ed. Chicago Dryden Press. Fey, C. F., Bjorkman, I., & Pavlovskaya, A. (2000). The effect of human resource management practices in firm performance in Russia, International Journal of Human Resource Management, 11(1), 1-18. Feldman, Joan M. (2002). CRM is back, Air Transport World. Cleveland, 39(6), 52-53. Fisher, J. (1992). Use of nonfinancial performance measure, Cost Management. Spring, 31-38. Fleischer, Joe. (2002). Lean on me, Call Center Magazine. San Francisco, 15(8), 54-59. Garrison, R. H., & Noreen. E. W. (1997). Managerial Accounting, 8th ed. Chicago: Irwin. Galbreath, J., & T. Rogers. (1999). Customer relationship leadership: a leadership and motivation model for the twenty-first century business, The TQM magazine, 11(3), 161-171. Geller, Lois K. (2002). CRM: What does it mean? Target Marketing. Philadelphia, 25(8), 23-24. Goff, L. (2000).

CRM: the cutting edge of servicing customers, Computer world. August. Gordon, L. (1999). The intelligence behind CRM, Inform. November / December, 19-24. Gronroos, C. (1982a). Strategic management and marketing in the service sector, Marketing Service Institute. Gronroos, C. (1982b). An applied service marketing theory, European Journal of Marketing, 16(7), 30-41. Grady, M. W. (1991). Performance measurement: implementing strategy, Management Accounting, 49-53. Griffin, Jill. (1996). The internet 's expanding role in building customer loyalty, Direct Marketing, 59(7), 50-54. Guest, D. E. (1997). Human resource management and performance: a review and research agenda, The International Journal of Human Resource Management, 8(3), 263-276. Hatten, K. J., & Hatten, M. L. (1987). Strategic groups: asymmetrical mobility barriers and contestability, Strategic Management Journal, 8, 329-335. Haywood-Farmer, J. (1988). A conceptual model of service quality, International Journal of Operations and Production Management, 8, 19-29. Hemple, D.J. (1977). Consumer satisfaction with the home buying process: conceptualization and measurement, in the conceptualization of consumer satisfaction and dissatisfaction, Cambridge Hunt. Hong Kong, Mass: Marketing Science Institute. Howard, J.A., & J.N. Sheth. (1989). The theory of buyer behavior, appleton century crofts, Buyer Behavior in Marketing Strategy. New York, Prentice Hall. Huselid M. A. (1995). The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance, Academy of Management Journal, 38(3), 635-672. Huselid, M.A., Jackson, S.E. & Schuler, R.S. (1997). Technical and strategic human resource management effectiveness as determinants of firm performance, Academy of Management Journal, 171-188. Ichniowski, C., Shaw, K., & Prennushi, G.. (1990). The effects of human resource management practices on productivity, Working Paper, Columbia University Graduate School of Business. New York. Joshi, M.P., Kathuria, R., & Porth, S. J. (2003). Alignment of strategic priorities and performance: an integration of operations and strategic management perspectives, Journal of Operations Management, 21(3), 353-369. Juran, J. M., & Gryna, F. M. (1980). Quality planning and analysis: from product development through use. New York, McGraw-Hill. Juran,J. M. (1986). A universal approach to managing for quality, Quality progress, 19, 19-24. Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. Psychometrika, 39, 31-36. Kalakota, Ravi & Marcia Robinson. (1999). e-Business- Roadmap for success, Addison-Wesley. Kimery, Kathryn M. (2002). Third-party assurances: mapping the road to trust in e-retailing, JITTA: Journal of Information Technology Theory and Application. Hong Kong, 4(2), 63-82. Kiska, John. (2002). Customer experience management, CMA Management, Hamilton, 76(7), 28-30. Kotler, Philip. (1997). Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control, 9th ed. New Jersey, David Borkowsky. LaPointe, Patrick. (2002). Loyalty marketing's newest challenges: Trends that boost, drag on loyalty programs, Marketing News. Chicago, 36(21), 16-17. Lehtinen, U., & Lenhtinen, J. R. (1982). Service Quality: a study of quality dimensions, unpublished workingpaper, Helsinki Service Management Institute, Finland. Lele, M. M., & Sheth, J. N., (1993). The Customer Is Key. New York, John Wiley Sons Inc. Lenskold, J. D. (2002). Marketing ROI: Playing to win, Marketing Management. Chicago, 11(3), 30-35. Lewis, R. C., & Booms, B. H. (1983). The marketing aspects of service quality, Emerging perspectives on services marketing. Chicago, American marketing, 99-107. Lewis, B. R., & Mitchell, V. W. (1990). Defining and measuring the quality of customer service, Marketing Intelligence & Planning, 5, 11-17. Litwin, G. H., & Stringer, R. A. (1968). Motivation and organizational climate. Boston Division of Research, Graduates School of Business Administration, Harvard University. Locke, E. A., & G. P. Latham. (1990). A theory of goal setting and task performance, Nglewood Cliffs. New Jersey, Prentice Hall. Lovelock, Christopher H. (1996). Product Plus: How Product + Service=Competitive Advantage, McGraw Hill. Lumpkin, G. T., & Dess G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance, Academy of Management Review, 21, 135-173. MacDuffie, J. P. (1995). Human resource bundles and manufacturing performance: organizational logic and flexible production systems in the world auto industry, Industrial and Labor Relations Review, 48, 36-52. Martell, K., & Carroll, S. J. (1995). Which executive human resource management practices for the top management team are associated with higher firm performance? Human Resource Management, 34(4), 497-512. Martin, W. B. (1986). Defining what service quality is for you. Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, 26, 32-38. Martin-Castilla, Juan Ignacio. (2000). Possible ethical implications in the deployment of the EFQM excellence model, Journal of Business Ethics, Dordrecht, 39(12), 125-134. Mayer, Roger C., James H., Davis F., & David Schoorman. (1995). An integrative model of organizational trust, Academy of Management Review, 20(3), 709-734. Meza, Juan. (1998). Customer information management: the critical foundation to a CRM strategy, DM Review. Miler, S.M. (1990). The strategic management of technological R & D -an ideal process for the 1990 ' , International Journal of Technology Management, 63-153. Morgan, M., Robert D., & Shelby, Hunt. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing, Journal of Marketing, 58, 20-38. Mullin, Rick. (2002). Framing the storefront, Chemical Week. New York, 164(29), 21-23. Negandhi, A. R., Eshghi, G. S., & Yuen, E. C. (1985). The management practices of Japanese subsidiaries overseas, California Management Review, 27(4), 93-105. Nkomo, S. M. (1988). Strategic planning for human resources-let 's get started, Long Range Planning, 21(1), 66-72. Noe, A. C. (2001). Human Resource Management: Gaining a Competitive Advantage, 4th ed. Novak, Eric. (2002). Does satisfaction pay? Public Utilities Fortnightly. Arlington, 76(7), 34-39. Nunnally, J. C. (1978). Psychometric Theory, 2nd ed. New York, McGraw Hill. Oliver, R. L. (1981), Measurement and evaluation of satisfaction processes in retail settings, Journal of Retailing, 57, 25-48. Ostrom, A. D., & Iacobucci. (1995). Consumer trade-off and the evaluation of services, Journal of Marketing, 59, 17-28. Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L.L. (1985a). Problem and stredigies in service marketing, Journal of Marketing, 49, 33-46. Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L.L. (1985b). A conceptual model of service quality and its implication for future research, Journal of Marketing, 49, 41-50. Parasurama, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988a). Communication and control processes in the delivery of service quality, Journal of Marketing, 52, 35-48. Parasurama, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988b). SERVQUAL: a multiple item scale for measuring consumer perceptions of service quality, Journal of Retailing, 64(1), 12-40. Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1990). Refinement and reassessment of the SERVQUAL scale, Journal of Retailing, 70, 201-229. Pellet, J. (2002). CEO as chief customer officer, Chief Executive. New

York, 182, 58-65. Peppers, D., & Rogers, M. (1993). *The One to One Future: Building Relationships One Customer at a Time*. New York: Doubleday.

Peppers, D., Rogers, M., & Bob, Dorf. (1999). Is your company ready for one-to-one marketing? *Harvard Business Review*, Boston, January/February.

Pfeffer, J. (1994). Competitive advantage through people: Unleashing the power of workforce. Boston, MA: HBS Press.

Reichheld, F. F., & Sasser, W. E. (1990). Zero defections: quality comes to service, *Harvard Business Review*, 69(5), 105-111. Reilly, Robert, F. (2002). Valuation of the customer/client relationships intangible asset for property tax purposes, *Journal of Property Valuation and Taxation*. New York, 13(4), 16-26.

Robinson, R. (2000). Customer relationship management, *Computer world*, 20, August.

Sasser, W. E., Olsen, R. P., & Wyckoff, D. D. (1978). *Management of Service Operations: Test, Cases, and Readings*. Boston, MA: Allyn & Bacon, Inc.

Shelley, Swift. (2001). Wellness programs target busy execs, *Indianapolis Business Journal*, 21(25), 47-72.

Snell S. A., & J. W. Dean. (1992). Integrated manufacturing and human resourcemanagement: A human capital perspective, *Academy of Journal*, 35(3), 467-504.

Sorber, B. (1993). Performance measurement in the central government departments of the Netherlands, *Public Productivity & management Review*. Fall, 59-68.

Solomon, H. (2000). Battle waged over state of CRM, *Computing Canada*. August.

Steers, R. M. (1975). Problems in the measurement of organizational effectiveness, *Administrative Science Quarterly*, 20, 546-558.

Strauss, Judy & Raymond, Frost. (2001). *E-marketing*, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Szilagyi, A. D., & Wallace, M. J. (1981). *Organizational behaviorand performance*, Calif: Goodyear Pub. Co.

Tehrani, Nadji. (2002). Publisher's outlook: the essence of CRM success, *Customer Inter@ction Solutions*. Norwalk, 21(1), 2-4.

Tichy, N., Fombrun, C., & Devanna, M. (1982). Strategic human resource anagement, *Sloan Management Review*, 23, 47-60.

Tiwana, A. (2001). The essential guide to knowledge management: e-business and CRM applications, Upper Saddle River. New Jersey, Prentice Hall.

Ulrich, D., Brockbank, W., Yeung, A. K., & Lake, D. G. (1995). Human resource competencies: an empirical assessment, *Human resource Management*, 34(4), 473-495.

Venkatraman, N., & Vasudevan, R. (1986). Measurement of business performance in strategy research: a comparison of approaches, *Academy of Management Review*, 11(4), 801-814.

Venkatraman, N. (1989). Strategic orientation of business enterprises: the construct dimensionality and measurement, *Management Science*, 35(8), 942-962.

Vickey, S. (1991). A theory of performance competence revisited, *Decision Science*, 13, 635-643.

Wayland, Robert E., & Paul M. Cole. (1997). *Customer Connections: New Strategies for Growth*. Boston, Harvard Business School Press.

Williams, R. H., & Zigli, R. M. (1987). Ambiguity impedes quality in service industry, *Quality Progress*, 20, 14-17.

Winer, Russell S. (2001). A framework for customer relationship management, *California Management Review*. Berkeley, 43(4), 89-107.

Woodside, A. G., Frey, L. L., & Daly, R. T. (1989). Linking service quality, customer satisfaction and behavioral intention, *Journal of Health Care Marketing*, 9, 5-17.

Wright, P. M., & McMahan, G. C. (1992). Theoretical perspectives for strategic human resource management, *Journal of Management*, 18(2), 295-320.

Yadong, L. (1997). Guanxi and performance of foreign-invested enterprises in China: an empirical inquiry, *Management International Review*, 37, 51-70.

Youndt, M. A., Dean, J. W., & Lepak, D. P. (1996). Human resource management, manufacturing strategy, and firm performance, *Academy of Management Journal*, 39(4), 836-860.

Yorgay, Lisa A. (2002). 10 CRM trends to watch in 2002, *Target Marketing*. Philadelphia, 25(3), 82-83.