

跨國食品企業於非母國之顧客參與、關係利益與關係品質之研究

劉玉萍、顏昌華

E-mail: 9805430@mail.dyu.edu.tw

摘要

近年來由於企業面臨的激烈競爭的市場環境，使得關係行銷的議題受到學術和實務界的重視。本研究目的是從關係行銷之觀點，探討跨國食品企業之顧客參與對於顧客關係利益和關係品質之影響。本研究是透過問卷的方式，針對台灣中部地區參與孕媽咪講座的孕婦進行問卷調查，總共發放400份問卷，共計回收問卷350份，扣除作答不完全的問卷52份，有效問卷共計298份，有效回收率為88%。研究結果顯示，顧客參與對顧客關係利益具有顯著的正向影響，在顧客參與對顧客關係利益的三個構面，信心利益、社會利益和特殊對待利益上也具有顯著的正向影響。而顧客參與對顧客關係品質具有顯著的正向影響，在顧客參與對顧客關係品質的三個構面，信任、滿意度、承諾也具有顯著的正向影響。此外，顧客關係利益對顧客關係品質也具有顯著的正向影響。最後，本研究進一步提出對跨國食品業者進行顧客關係之管理實務建議。

關鍵詞：顧客參與；關係利益；關係品質

目錄

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	...
x 第一章 緒論	1	第一節 研究背景與動機	...
1 第二節 研究問題與目的	4	第三節 研究重要性	...
5 第四節 研究流程圖	6	第二章 文獻探討	...
7 第一節 顧客參與	7	第二節 關係利益	...
33 第三節 關係品質	40	第四節 顧客參與、關係利益和關係品質之關係	...
關係 . 47 第三章 研究方法	50	第一節 研究架構	...
50 第二節 研究假設	51	第三節 變數之操作性定義與衡量	...
54 第四節 樣本與資料收集方法	61	第五節 資料分析方法	...
62 第六節 信度與效度測試	63	第四章 實証結果分析	...
69 第一節 基本資料分析	69	第二節 顧客參與和關係利益、關係品質、顧客關係傾向之相關分析	...
和顧客關係利益之關係 . 73 第四節 顧客參與和顧客關係品質之關係	71	第三節 顧客參與和顧客關係利益和顧客關係品質之關係 . . . 80 第五章 結論與建議	...
80 第五章 結論	76	第五節 顧客關係利益	...
81 第一節 建議	81	第一節 結論	...
87 附錄 問卷	84	參考文獻	...
	116		

參考文獻

一、中文部分 方世榮(1997), 旅行業關係品質模式的實證研究, 企業管理學報, 第41期。李宏昌、楊俊仁、林捷忠、刁茂盟、朱家祥(2006), 台兒醫誌第188屆學術演講, 第47卷增刊。邱玉妮(2002), 顧客組織承諾、顧客參與過程與服務補救後滿意度關聯性之研究, 私立文化大學國際企業管理研究所未出版之碩士論文。呂佩婷(2003), 服務e化對顧客關係之探討-以網路自助服務為例, 私立元智大學企業管理研究所未出版之碩士論文。吳嘉慧(2002), 顧客關係利益與忠誠度之探討-從資訊不對稱屬性分析, 私立東吳大學企業管理學系研究所未出版之碩士論文。吳師豪(2004), 關係品質與關係結果之研究, 國立臺北大學企業管理學系未出版之博士論文。近藤隆雄, 陳耀茂(2000), 服務管理-消費者主導的管理世紀, 台北:書泉出版社。林雅萍(2003), 歌迷俱樂部及其成員間信任承諾與自發行為關聯性之研究, 國立台灣師範大學大眾傳播研究所未出版之碩士論文。林意茹(2003), 顧客輪廓與顧客參與對顧客關係管理績效之影響, 私立輔仁大學資訊管理研究所未出版之碩士論文。林怡菁(2004), 資訊科技服務對服務品質與關係品質影響之研究-以旅館業為例, 私立大葉大學工業關係研究所未出版之碩士論文。林佑珊(2006), 關係利益、關係品質與顧客自發表現行為之關係研究 - 以國內線航空公司為例, 國立嘉義大學休閒事業管理研究所未出版之碩士論文。紀舒智(2002), 從關係行銷探討關係品質與顧客自發行為之研究, 私立銘傳大學管理科學研究所未出版之碩士論文。陳思秀(2004), 服務導向組織公民行為、顧客信任與顧客自發行為之研究, 私立中國文化大學國際企業管理研究所未出版之碩士論文。陳曉蓉(2007), 顧客關係投資、關係利益、關係品質與購買意願關係之研究, 私立大葉大學事

salespeople. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 14(3), 1-24. Rizzo, J. R., House, R. J., & Lirtzman, S. L. (1970). Role conflict and ambiguity in complex organizations. *Administrative Science Quarterly*, 15(2), 150-163. Rust & Zahorik (1993). Customer Satisfaction, customer Retention, and Market Share, *Journal of Retailing*, 69(2), 193-215. Schlenker, B. R., Helm, R., & Tedeschi, J. T. (1973). The effects of personality And situational variables of behavioral trust. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 419-27. Schneider, B. (1980). The service organization: Climate is crucial. *Organizational Dynamics*, 9(2), 52-65. Schneider, B., & Bowen, D. E. (1985). Employee and customer per-ceptions of service in banks: Replication and extension. *Journal of Applied Psychology*, 70(3), 423-433. Selnes, F. (1993). An Examination of the Effect of Product Perform-ance on Bran Regulation, Satisfaction and Loyalty, *European Journal of Marketing*, 27(9), 19-35. Shamir, B. (1980). Between service and servility: Role conflict in subordinate service roles. *Human Relations*, 33(11), 741-756. Sheth, J. N. & Parvatiyar (1995). Relationship Marketing in Consumer Markets: Antecedents and Consequences, *Journal of the Acad-emy of Marketing Science*, 23(4), 255-272. Smith, B. (1998). Buyer-seller Relationships: Bonds Relationship-management, and sex-type, *Canadian journal of administrative sciences*, 15(1), 76-92. Swan, J. E., & Oliver, R. L. (1989). Postpurchase communications by consumers. *Journal of Retailing*, 65(Winter), 516-533. Silpakit, P., & Fisk, R. P. (1985). Participating the service encounter: A theoretical framework. In Bloch et al. (Eds.), *Services mar-keting in a changing environment*. Chicago: American Market-ing Association. Sims, H. P., Szilagyi, A. D., & Keller, R. T. (1976). The measurement of job characteristics. *Academy of Management Journal*, 19(2), 195-212. Solomon, M. R., Surprenant, C., Czepiel, J. A., & Gutman, E. G. (1985). A Role Theory Perspective on Dyadic Interactions: The Service Encounter, *Journal of Marketing*, 49, 99-111. Steers, R. M. (1994). *Organizational behavior*. New York: Harper Collins College Publishers. Storbacka, K. T., & Strandvik C. G. (1994). Managing Customer Relationships for Profip: the Dynamics of Relationship Quality. *International Journal of Service Industry Management*, 5(5), 21-38. Swan, J. E, Trawick I. F., & Silva, D.W. (1985). How industrial sales-people gain trust. *Industrial Marketing Management*, 14(3), 203-211. Swell, C., & Brown, P. B. (1990). Customer for life: How to turn that one-time buyer into a lifetime customer. New York: McGraw-Hill. Vazquez-Carrasco, R., & Foxall, G. F. (2006). Influence of per-son-ality traits on satisfaction, perception of relational benefit, and loyalty in a personal service context. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 13, 205-219. Tosi, H. L., Rizzo, J. R., & Carroll, S. J. (1994). *Managing or-ganiza-tional behavior*. Massachusetts: Blackwell Publishers. Tse & Wilton (1988). Models of Consumer Satisfaction Formation: An Exten-sion, *Journal of Marketing Research*, 25, 204-212. Wernerfelt, Birger(1985). Brand Loyalty and User Skills, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 6, 381-385. Wetzel, M., Ruyter, K., & Bloemer, J. (2000). Antecedents and con-sequences of role stress of retail sales persons. *Journal of Re-tailing and Consumer Services*, 7, 65-75. Wetzel, M., Ruyter, K., & Lemmink, J. (1999). Role stress in af-ter-sales service management. *Journal of Service Research*, 2(1), 50-67. Westbrook, R. A. (1981). Sources of customer satisfaction with retail Outlets, *Journal of Retailing*, 57(4), 68-85. Williamson, O. E. (1979). Transaction cost economics: The governa-nace of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22, 233-261. Woodard, S. E. (1972). Role conflict in a group of religious teachers. *Sociology of Education*, Macmillan of Australia. Wulf, K. D., Odeker-Schrpder, G., & Iacobucci, D. (2001). Invest-ment in Consumer Relationships: A Cross-Country and Cross-Industry Exploration. *Journal of Marketing*, 65, 33-50. Youngdahl, W. E., & Kellogg, D. L. (1997). The relationship between service customers ' quality assurance behaviors, satisfaction, and effort: A cost of quality perspective. *Journal of Operation Management*, 15(1), 19-32. Youngdahl, W. E., Kellogg, D. L., Nie, W., & Bowen, D. E. (2003). Revisiting customer participation in service encounters: does culture matter? *Journal of Operation Management*, 21(1), 109-120. Zeithaml, V. A., & Bitner, M. J. (1996). *Service Marketing*. New York: McGraw-Hill.