

消費者選擇美髮沙龍的IPA分析

—以New Hair Salon桃園門市為例

在現今社會中，髮型不只是造型，更是展現個人形象的重要一環。隨著消費者對髮型設計的重視，美髮產業也迎來新的商機。因此本研究以中型連鎖店 NEW HAIR SALON桃園分店為對象，該店主打青少年客群，依流行趨勢提供造型服務，月均接待約200位顧客，表現亮眼。研究透過表現重要性分析法，探討影響顧客選擇的關鍵因素，並根據滿意度結果提出提升服務品質的建議。

本研究根據New Hair Salon的行銷策略做SWOT分析

優勢	劣勢
1.有多種的促銷方式，搭配節慶可以讓營業額明顯的提升。 2.員工彈性大，選擇的設計師皆可在指定時間內妥善安排。	1.忽略了年輕客群以外的年齡層。 2.在髮型的風格上大多為韓式風格，可能會忽略部分客人的喜好。
機會	威脅
1.擁有客製化的服務，可以針對顧客的需求提供相對的服務。 2.與其他美髮店的產品合作，增加店面知名度。	1.設立地點附近有多家美髮店，業績無法迅速成長。 2.顧客忠誠度不高。

本小組根據實際調查結果給予New Hair Salon 的建議

- (一) 維持客製化的品質服務
- (二) 加強品牌合作與曝光度
- (三) 提升促銷活動的消費誘因
- (四) 強化會員制度
- (五) 提升交通便利性



國二一 7號 陳衍丞 5號 張鈞翔 32號 董藝甄