

服務品質及經營策略

以桃園南崁教室為例



本研究以[明光義塾]的南崁教室為主,在現今有足夠完善的環境下,要如何以新穎的方式為明光義塾帶來更多的高機,並了解未來的明光義塾可以如何發展,使他能夠更加壯大。



本小組根據文獻探討、問卷調查與行銷分析提出以下三點建議：

- 一、可以增加優惠、折扣等活動來回饋顧客
- 二、可以增設線上學習方案，在家中線上上課，減少租金成本
- 三、可以適當提供學生休息的時間，減少課業的壓力

我們身處在少子化的國家,家長對孩子的要求以成績至上居多,「萬般皆下品,唯有讀書高」的社會風氣至今仍難以根除。本組以明光義塾為例,他以“個別指導”來當作他的特點。