

レジャー施設が 顧客をリピーター化させる要素の考察

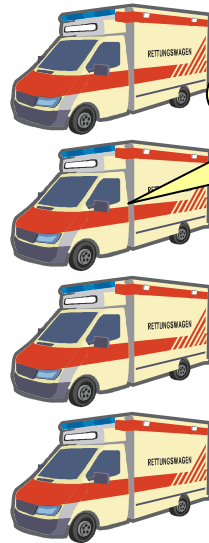
10期生

渡邊 泰行

目次

- 1. 研究動機**
- 2. リピーター化の定義**
- 3. レジャー施設の3要素**
- 4. 今後の研究について**

研究動機



経営不振



レジジャー施設の活性化に欠かせないものは？

リピーター

★高い顧客満足度＝リピーター化

リピーター化の定義

3つの要素

料金

売店数

サービス



料金

一人あたりの使用料金

年間総売り上げ（売店売上げ含） ÷ 年間利用者数

売店数

満足度

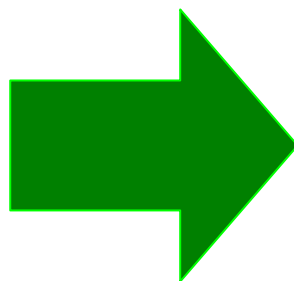
遊んだ顧客の心情

思い出

**お土産 購入
食 事**

サービス

サービス



問題

ジャンルによる数の違い！！

顧客へ提供

今後の研究について

