

分時渡假旅遊業者實施會員制年費與年限策略之研究

張靖, 李堯賢, 謝秉融

財務管理學系

管理學院

hsien@chu.edu.tw

摘要

本研究應用賽局理論以及Hassle的觀念，構建兩階段賽局理論模型探討提供有無綁約年限策略對消費者的決策選擇、業者定價與經營利潤的影響效果。研究結果顯示：(1)業者採用有綁年限策略有助於提高其市場佔有率及利潤水準，(2)視會員的旅遊效用價值的差異，當差異低時宜採取高入會費與長年限策略，當差異大時宜採取入會費與年限多樣化策略，相對地會使得業者得到較高的經濟效益。

關鍵字：分時渡假、定價策略、賽局理論、綁約年限