

摘要

台灣一直是國際認定的美食王國，外國觀光客對於台灣的餐飲服務、夜市文化、美食小吃每每留連忘返，民眾也隨著政府頒訂實施週休二日的假期，開始將生活重心轉移至休閒生活，使得許多餐飲業者投入烤肉產業發展。近年來烤肉競爭激烈，企業紛紛以連鎖加盟的方式擴展事業版圖，但很多欲加盟者看見加盟公司的正成長，加大信心捧著大筆加盟金加入連鎖加盟事業，卻紛紛因加盟主與加盟商之間獲益性與不確定性及各種因素(包含政府節能減碳政策)結果得到營收負成長的困境，因此選擇目前烤肉食品業者做本研究對象，探討台灣加盟體制、加盟主及加盟商行銷機制獲益性及不確性分析相關對應方案。

本研究分為三個階段，第一階段以文獻參考由學者所提到的加盟機制經營模式及經營理念，對公司行銷方式及經營策略篩選出專家所重視的發展困境因素。第二階段依 BOCR 因素評估模式及 DEMATEL 決策法，整理出加盟主與加盟商之間效益性與市場性。第三階段以評估模型分析要項做問卷調查，訪查相關業主、業者加盟內外部服務時可能遇到的困境，實務上所重視的抵制因素為何，再將研究數據做出建議以達到加盟總部、加盟商之間最佳協調方案及資源配置。

關鍵字：加盟體制、加盟型態、加盟動機、行銷機制、BOCR 評估模型、BUA(獲益性、不確定性)評估分析。

Key words :