



بررسی عوامل موثر بر فروش بیمه‌های آتش‌سوزی منازل مسکونی در استان خراسان جنوبی (مورد مطالعه: بیمه دی)

احمد ناطق^{۱*}، ملیحه حسنی‌زاده^۲

^۱ عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد نیشابور؛ پست الکترونیکی: a.nateq@gmail.com

^۲ کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد نیشابور؛ پست الکترونیکی: hasanizadeh.m.inc@gmail.com

چکیده

هدف از تحقیق حاضر بررسی عوامل موثر بر فروش بیمه‌های آتش‌سوزی منازل مسکونی است. جامعه آماری مورد مطالعه در این تحقیق، کلیه خریداران بیمه آتش‌سوزی منازل مسکونی بیمه دی در سطح استان خراسان جنوبی است. یک پرسش‌نامه (شامل ۳۳ سوال) جهت جمع‌آوری اطلاعات میدانی طراحی و مورد استفاده قرار گرفت. پایایی ابزار تحقیق از طریق آلفای کرونباخ با مقدار ۰/۹۴۴ تایید و برای روایی پرسش‌نامه نیز از اساتید و متخصصان موضوع نظرخواهی و در نهایت با اعمال نظرات آنها روایی ابزار مورد تایید قرار گرفت. برای آزمون فرضیه‌ها از نرم افزار لیزرل^۱ استفاده گردید. نتایج تحقیق نشان داد که ۷ متغیر آمیخته بازاریابی خدمات (محصول، قیمت، فرایند، شواهد فیزیکی، کارکنان، ترفیع و مکان) بر فروش بیمه تاثیر دارند.

واژه‌های کلیدی: بیمه آتش‌سوزی، آمیخته بازاریابی.