



## بررسی مفهوم هویت یابی و پرستیز برنده

## محمدمهردی خسروزاده

دانشجوی کارشناسی ارشد بازارگانی بین الملل، واحد آباده، دانشگاه آزاد اسلامی، آباده، ایران

سیدعلیرضا موسوی

گروه مدیریت، واحد فیروزآباد، دانشگاه آزاد اسلامی، فیروز آباد، ایران (نوبنده مسئول)

Ali\_mosavi ۷۵@yahoo.com

## چکیده

هویت یابی مشتری با برنده به حس همانندی فرد با برنده اشاره دارد و بیانگر حالتی روان شناختی در وی است که به درک، احساس و ارزش گذاری تعلقاتش به برنده منجر می‌شود. هویت برنده یک نوع قول یا پیشنهادی است که سازمان‌ها به مصرف-کنندگان می‌دهند. هویت برنده به عناصر قابل مشاهده‌ی یک برنده (مانند رنگ‌ها، طرح، نوع لوگو، نام و نماد) گفته می‌شود که همگی با هم هویت را تعیین کرده و باعث تشخیص و شناسایی نام تجاری در ذهن مصرف‌کننده می‌شوند. نامهای تجاری می‌توانند به عنوان محصول، شخصیت، مجموعه‌ای از ارزش، یا موقعیت در ذهن مصرف‌کننده جای بگیرند. هویت برنده همه‌ی آن چیزی است که سازمان‌ها می‌خواهند نام تجاریشان آن گونه متصور شود. در این مقاله سعی شده به بررسی و معرفی هویت یابی برنده و یکی از عوامل تاثیرگذار آن، پرستیز برنده پرداخته شود.

کلمات کلیدی : برنده، مشتری، هویت یابی برنده، پرستیز برنده