

عوامل مؤثر در انتخاب برنده توسط مشتریان (مطالعه موردی: شرکت نامی نو در اصفهان)

بدری زینی اصفهانی^۱، سعید عبدالمنافی^۲، محمود غلامی^۳

۱- کارشناسی ارشد مدیریت بازارگانی بین الملل دانشگاه پیام نور خوانسار

۲- استادیار مدیریت دانشگاه پیام نور

۳- استادیار دانشگاه شهید ستاری

چکیده:

این پژوهش باهدف بررسی عوامل مؤثر در انتخاب برنده توسط مشتریان در شرکت نامی نو در اصفهان به انجام رسیده است. فرضیه‌های تحقیق شامل تصویر ذهنی مثبت از برنده در تصمیم‌گیری برای خرید توسط مشتری تأثیر دارد، نام برنده و حروف به کاربرده شده بر انتخاب آن برنده توسط مشتری تأثیر دارد. مفهوم برنده بر روی خرید محصولات آن برنده تأثیر دارد. هویت برنده بر انتخاب برنده تأثیر دارد و درنهایت ویژگی‌های جمعیت شناختی بر انتخاب برنده تأثیر دارد. تحقیق حاضر ازلحاظ پژوهش توصیفی است و از دسته پژوهش‌های پیمایشی است و ازلحاظ هدف ساختاری کاربردی است. جامعه تحقیق مصرف کنندگان و خریداران برنده نامی نو در بین مشتریان شهر اصفهان و نمونه آماری با استفاده از روش کوکران برابر ۲۱۹ نفر از مشتریان در شهر اصفهان به صورت تصادفی و طبقه‌بندی دو مرحله‌ای و پرسشنامه حاوی ۲۳ سؤالی (اقتباس شده) به صورت داوطلبانه در اختیار پاسخ‌دهندگان قرار گرفت. پایایی پرسشنامه با آلفای کرونباخ با ضریب بالای ۰.۷۰ مورد تائید قرار گرفت. جهت تجزیه و تحلیل داده‌ها از آمار توصیفی (بررسی رسم نمودار و جداول) و آمار استنباطی (آزمون فریدمن، آزمون خی دو، آزمون کلوموگراف- اسمیرنوف، آزمون بارتلت و مدل‌سازی معادلات ساختاری) استفاده شد. داده‌ها با استفاده از نرم‌افزار Excel و SPSS و نرم‌افزار AMOS مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند. با توجه به نتایج پژوهش در این خصوص شاخص هویت برنده با وزنی معادل ۷۸/۰ نقش اساسی در انتخاب برنده ایفا می‌کند.

واژگان کلیدی: برنده ، انتخاب برنده ، هویت برنده ، مفهوم برنده ، تصویر ذهنی مثبت برنده