

شناسایی عوامل موثر بر برنده‌سازی محصولات استراتژیک (مورد مطالعه: پسته قزوین)

سپیده مهرپور^۱، منصوره گل‌میمی^۲، فاطمه علیجانی^۳

۱- کارشناسی ارشد مدیریت بازارگانی، بازرگانی بین‌الملل، گروه مدیریت، دانشکده علوم انسانی، موسسه آموزش عالی غیرانتفاعی تاکستان، ایران

۲- استادیار موسسه غیرانتفاعی تاکستان

۳- استادیار و عضو هیات علمی دانشگاه پیام نور

چکیده

هدف از این پژوهش شناسایی عوامل موثر بر برنده‌سازی محصولات استراتژیک می‌باشد که به صورت موردی در خصوصیات پسته قزوین مورد بررسی قرار گرفت. محصولات غذایی و کشاورزی به عنوان مهم‌ترین محصولات صادراتی سهم عمده‌ای در افزایش درآمدهای ارزی و ثبات اقتصاد ملی بر عهده دارند. پسته در میان محصولات صادراتی ایران از اهمیت ویژه و اعتبار بالایی برخوردار می‌باشد و سهم قابل توجه آن از صادرات کشور بیانگر نقش استراتژیک این محصول در اقتصاد کشاورزی ایران است. نوع تحقیق حاضر از نظر هدف کاربردی و از نظر روش تحقیق به صورت توصیفی و پیمایشی و از طبقه همبستگی بوده که با بهره‌گیری از رویکرد مدل‌سازی معادلات ساختاری به بررسی تاثیر متغیرها پرداخته شد. جامعه آماری پژوهش را مصرف‌کنندگان پسته در استان قزوین به تعداد ۱۴۵ نفر تشکیل داد که با بهره‌گیری از فرمول کوکران تعداد ۱۰۵ نمونه به صورت تصادفی انتخاب گردید. نتایج آزمون همبستگی نشان داد میان آگاهی از برنده، وفاداری به برنده، تداعی برنده، عملکرد برنده، تصویر و نگرش نسبت به برنده و کیفیت درک شده از برنده در سطح اطمینان ۹۹ درصد دارای رابطه معنی داری بوده است ($P < 0.01$). یافته‌ها در بخش مدل‌سازی معادلات ساختاری با بهره‌گیری از نرم افزار Smart.Pls نشان داد که مدل برآشش شده در تعیین ارتباط بین متغیرها بر اساس استفاده از معادلات ساختاری از اعتبار لازم برخوردار بوده است. نتایج حاصل از بررسی‌های محقق نشان می‌دهد که پژوهش حاضر با مطالعات کلر همسو بوده و ارزش ویژه برنده را فرآیندی مرحله‌ای و گام به گام می‌داند که بر طبق آن شرکت‌های تولیدکننده محصول پسته باید تلاش نمایند تا با رعایت هر شش متغیر ارزش فزاینده‌ای برای برنده ایجاد نمایند. بنابراین اهمیت الگوی برنده‌سازی مذکور از آن جهت است که راهنمای و نقشه راهی برای بازیابان در ایجاد برندهای قوی ارایه می‌دهد.

کلید واژه‌ها: برنده‌سازی، پسته، وفاداری به برنده، عملکرد برنده، تصویر و نگرش به برنده