

عنوان مقاله:

بررسی تاثیر شبکه های اجتماعی بر اعتبار برنده در نظر گرفتن نقش بازاریابی رابطه مند در خدمات مخابراتی

محل انتشار:

دومین همایش ملی پهلو و بازسازی سازمان و کسب و کار (سال: 1401)

تعداد صفحات اصل مقاله: 13

نویسنده:

حسین فرجی سرقین - دانشجوی دکترای حرفه ای کسب و کار- دانشکده مدیریت دانشگاه تهران-تهران-ایران

خلاصه مقاله:

بژوهش حاضر با هدف «بررسی تاثیر شبکه های اجتماعی بر اعتبار برنده در نظر گرفتن نقش بازاریابی رابطه مند در صنعت مخابرات» انجام شد. جامعه آماری در این بژوهش کلیه مدیران و معاونان و کارمندان ارشد شرکت مخابرات شهرستان تهران بوده است که حدودا ۱۵۰۰ نفر تخمین زده شدند. حجم نمونه آماری بر اساس فرمول تعیین حجم کوکران، تعداد ۳۰۶ نفر تعیین گردید. تجزیه و تحلیل اطلاعات در تحقیق حاضر با استفاده از آماره های توصیفی ۱ (شامل فراوانی و درصد، میانگین، انحراف استاندارد) و استنباطی ۲ (شامل همیستگی و رگرسیون چند متغیره) و با استفاده از نرم افزار SPSS صورت می پذیرد. نتایج حاصل از تحقیق نشان داد، شبکه های مجازی با توجه به نقش بازاریابی رابطه مند بر اعتبار برنده در شرکت مخابرات تاثیر گذار میباشدند. همچنین نتایج حاصل از فرضیه های فرعی تحقیق نشان داد شبکه های اجتماعی بر بازاریابی رابطه مند، اعتماد بر بازاریابی رابطه مند، بقاء کاربر بر بازاریابی رابطه مند، میزان استفاده از شبکه های اجتماعی بر بازاریابی رابطه مند در صنعت مخابرات دارند. شبکه های اجتماعی بر اعتبار برنده، اعتماد بر اعتبار برنده، بقاء کاربر بر اعتبار برنده، میزان استفاده از شبکه های اجتماعی بر اعتبار برنده، بازاریابی رابطه مند تاثیر معنی داری بر اعتبار برنده در صنعت مخابرات دارند.

کلمات کلیدی:

شبکه های اجتماعی- اعتبار برنده- بازاریابی رابطه مند

لينک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1625166>

