

عنوان مقاله:

شناسایی مزایای بازی وارسازی مشتریان فروشگاه های آنلاین مبتنی بر روش تحلیل تم

محل انتشار:

مجله چشم انداز مدیریت بازرگانی، دوره 21، شماره 51 (سال: 1401)

تعداد صفحات اصل مقاله: 28

نویسندگان:

سهیلا خدای - دانشیار گروه مدیریت بازرگانی دانشکده مدیریت دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران

بهاره اصائلو - استادیار، گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران

غزاله سلیمانی - کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی بین المللی دانشکده مدیریت دانشگاه خوارزمی

خلاصه مقاله:

هدف: امروز، کسب و کارها برای حفظ بقا در بازارهای به شدت نوآور و پیچیده در تولید ایده ها، نیازمند ابزارهایی جز آمیخته بازاریابی می باشند. بازی وارسازی با پتانسیل های بالقوه خود در ایجاد تغییرات رفتاری و خلق ارزش های مختلف برای کسب و کارها، یکی از بهترین ابزارهاست. به همین منظور، پژوهش حاضر با هدف شناسایی مزایای بازی وارسازی مشتریان در فروشگاه های آنلاین ایران انجام شد. روش شناسی: پژوهش حاضر از نوع پژوهش های کیفی است که در آن با ۱۰ نفر از متخصصین بازاریابی شاغل در فروشگاه های آنلاین ایران بر مبنای اصل اشباع نظری، مصاحبه نیمه ساختار یافته صورت گرفت. داده های حاصل از مصاحبه ها با روش تحلیل تم مورد بررسی قرار گرفتند. یافته ها: نتایج تحلیل داده ها نشان دادند که مزایای شناختی، مزایای یکپارچه شخصی، مزایای یکپارچه اجتماعی و مزایای مالی از مزایای پروژه های بازی وارسازی شده می باشند و همچنین، نتایج تحلیل داده ها نشان دادند که بازی وارسازی از طریق خلق ارزش های لذت جویانه و منفعت طلبانه احتمال خرید مشتریان را بالا می برد. نتیجه گیری: مزایای شناختی بازی وارسازی در واقع به تامین نیاز به یادگیری و سرگرمی و لذت در مشتریان، مزایای یکپارچه شخصی به تامین نیازهای مقام و شهرت، خودتوانمندی و غلبه بر چالش ها مربوط می شوند. همچنین، مزایای یکپارچه اجتماعی به تامین نیازهای دوستیابی، رقابت با دیگران و به اشتراک گذاری تجارب مربوط هستند. در نهایت، مزایای مالی مشتریان به تامین نیاز به پاداش، جایزه و هر نوع مزیت مادی اشاره دارد. لذا متخصصین بازاریابی هنگام به کارگیری بازی وارسازی باید به این دسته بندی از مزایای بازی وارسازی توجه کرده و با پوشش دهی تمام آن ها نیازهای بیشتری را از مشتریان مرتفع نمایند.

کلمات کلیدی:

مزایای بازی وارسازی، قصد خرید مشتریان، مزایای شناختی، مزایای یکپارچه شخصی، مزایای یکپارچه اجتماعی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1648136>

