

**عنوان مقاله:**

بررسی تاثیر بازاریابی دهان به دهان و کیفیت الکترونیک بر پشتیبانی تصمیم در حوزه بازارهای الکترونیک بانک ملی شهر گرگان

**محل انتشار:**

فصلنامه مطالعات مدیریت و حسابداری، دوره 8، شماره 2 (سال: 1401)

تعداد صفحات اصل مقاله: 7

**نویسنده:**

محمد حسن زاده - کارشناسی ارشد مدیریت بازاریابی، دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران، تهران، ایران

**خلاصه مقاله:**

تحقیق حاضر با هدف بررسی تاثیر بازاریابی دهان به دهان و کیفیت الکترونیک بر پشتیبانی تصمیم در حوزه بازارهای الکترونیک بانک ملی شهر گرگان طراحی و اجرا گردید. روش تحقیق حاضر پیمایشی بود. تحقیق حاضر از جمله تحقیقات کاربردی بود که به صورت میدانی اجرایی گردید. متغیر تبیغات دهان به دهان براساس شاخص‌های باموث و همکاران (۲۰۱۱) و به وسیله ۶ گویه اندازه گیری می‌شوند. همچنین کیفیت الکترونیک نیز به واسطه پرسشنامه یون (۲۰۱۰) که دارای ۱۸ سوال چهت های راحتی استفاده (سوالات ۱ تا ۳)، طراحی (سوالات ۴ تا ۶)، امنیت (سوالات ۷ تا ۹)، سرعت (سوالات ۱۰ تا ۱۲)، محتوای اطلاعاتی (سوالات ۱۳ تا ۱۵) و خدمات پشتیبانی مشتری (سوالات ۱۶ تا ۱۸) بود. همچنین پشتیبانی تصمیم در حوزه بازارهای الکترونیک نیز توسط یک مقیاس ۳ گویه مبتنی بر مطالعه شاکلا (۲۰۱۰) مورد سنجش قرار خواهد گرفت. جامعه آماری تحقیق حاضر شامل تمامی مشتریان بانک ملی در شهر گرگان بود که اطلاعات دقیقی از تعداد آنان در دسترس نمی‌باشد. با توجه به فرمول حجم نمونه کوکران در شرایط نامشخص بودن حجم جامعه؛ تعداد ۳۸۴ نفر به عنوان نمونه تحقیق مشخص شد. بدین چهت پس از پخش و جمع آوری پرسشنامه‌های پژوهش، تعداد ۳۷۱ پرسشنامه مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. در قسمت تجزیه و تحلیل پژوهش، از روش معادلات ساختاری استفاده گردید. تمامی روند تجزیه و تحلیل پژوهش، در غالب نرم افزار اس‌پی اس نسخه ۲۰ و پی‌ال اس نسخه ۲ نتایج پژوهش حاضر نشان داد که بازاریابی دهان به دهان بر پشتیبانی تصمیم (۰/۳۲۶=تئی؛ ۰/۰۰۱=نئی) و کیفیت الکترونیک بر پشتیبانی تصمیم (۰/۵۸۶=تئی؛ ۰/۵۳۳=نئی) تاثیر معناداری دارد. بنابراین توجه به بازاریابی دهان به دهان و کیفیت الکترونیک می‌تواند منجر به بهبود پشتیبانی تصمیم در حوزه بازارهای الکترونیک بانک ملی شهر گرگان گردد.

**کلمات کلیدی:**

بازاریابی دهان به دهان، کیفیت الکترونیک، پشتیبانی تصمیم

**لينک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:**

<https://civilica.com/doc/1842270>

