

عنوان مقاله:

تأثیر بازاریابی تجربی بر وفاداری به برنده با نقش میانجی تصویر برنده در مشتریان گروه صنایع غذایی شیرین عسل

محل انتشار:

نهمین کنفرانس بین المللی و ملی مطالعات مدیریت، حسابداری و حقوق (سال: ۱۴۰۲)

تعداد صفحات اصل مقاله: 11

نویسنده‌گان:

علی اصغر خاوری نژاد - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بین الملل، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات

زهرا قاسمی سردآبود - دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بین الملل، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات

مهديه يگانه اردكاني - کارشناسی ارشد MBA گرایش بازاریابی، دانشگاه خوارزمی

جواد دامنجانی - کارشناسی ارشد کارآفرینی گرایش توسعه، دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران

خلاصه مقاله:

وفاداری مشتری به دلیل نقش حیاتی آن در موفقیت کسب و کار به یک پیش‌بینی کننده بر جسته در دنیای تجارت تبدیل شده است. با این حال وفاداری مشتری مستقیماً به وجود نمی‌آید. این امر مستلزم آن است که شرکت‌ها تلاش منابع و زمان زیادی را اختصاص دهند هدف این پژوهش بررسی تأثیر بازاریابی تجربی بر وفاداری به برنده با نقش میانجی تصویر برنده در مشتریان گروه صنایع غذایی شیرین عسل میباشد روش تحقیق برای انجام این پژوهش به لحاظ هدف کاربردی و بر اساس نحوه گردآوری داده‌ها به روش پیمایشی است ابزار جمع آوری داده‌ها در این پژوهش پرسشنامه استاندارد میباشد. نمونه آماری با استفاده از جدول جرسی - مورگان ۳۸۴ نفر برآورد گردید. پس از تایید روایی از طریق نظر خواهی از اساتید و کارشناسان مرتبط با پژوهش و تایید پایایی پرسشنامه از طریق الگای کرونباخ بالای ۰.۷۰ و توزیع و جمع آوری پرسشنامه در قلمروی زمانی پاییز ۱۴۰۲ در نمونه آماری داده‌ها با نرم افزار بی ال اس مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. نتایج حاصل از آزمون فرضیات نشان می‌دهد که بازاریابی تجربی بر وفاداری به برنده با نقش میانجی تصویر برنده در مشتریان گروه صنایع غذایی شیرین عسل تاثیر مثبت و معنی داری دارد.

كلمات کلیدی:

بازاریابی تجربی - وفاداری به برنده - تصویر برنده

لينک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1896961>

