

عنوان مقاله:

بررسی اثرباری ارزش ویژه و شخصیت برنده بر تمایلات مشتریان از طریق اعتماد مشتریان به برنده (مطالعه موردی: رستورانهای شهر ساری)

محل انتشار:

هفتمین کنفرانس ملی افق های نوین در علوم انسانی، اقتصاد، کارآفرینی (سال: 1402)

تعداد صفحات اصل مقاله: 14

نویسندها:

عباس احمدی - گروه مدیریت، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران

بابک عرب خراطی - کارشناسی ارشد مدیریت، دانشگاه پیام نور، ساری، ایران

حامد گل دار - کارشناسی ارشد مدیریت، دانشگاه پیام نور، ساری، ایران

خلاصه مقاله:

هدف این مطالعه بررسی اثرباری ارزش ویژه و شخصیت برنده بر تمایلات مشتریان از طریق اعتماد مشتریان به برنده می باشد. پژوهش حاضر از نوع توصیفی است و به لحاظ هدف کاربردی است. از نظر جمع آوری داده ها نیز میدانی تلقی می شود. ابزارگردآوری داده ها در این پژوهش پرسشنامه می باشد که شامل ۲۱ سوال برای سنجش کل متغیرهای تحقیق است. برای سنجش متغیرها نیز از طیف ۵ تابی لیکرت استفاده می شود. روابط پرسشنامه توسط نظر اساتید و کارشناسان و پایه ایان با استفاده از آلفای کوئنایک بررسی و تایید شد. جامعه آماری تحقیق حاضر دانشجویان دانشگاه پیام نور ساری میباشند. با استفاده از جدول مورگان تعداد ۳۲۰ نفر به عنوان نمونه نهایی تحقیق مورد بررسی قرار گرفتند. به منظور آزمون فرضیات از روش مدل سازی معادلات ساختاری استفاده شد. نتایج نشان داد که ارزش ویژه برنده به میزان ۱۸.۰ بر اعتماد مشتریان تاثیر دارد. همچنین رضایت مشتری نیز به میزان ۸۸.۰ بر وفاداری مشتریان تاثیر دارد. از میان ابعاد ارزش ویژه برنده نیز رضایت درونی ایدهآل بیشترین تاثیر را بر اعتماد مشتری دارد.

کلمات کلیدی:

ارزش ویژه برنده، اعتماد مشتری، وفاداری مشتری، رستوران، فست فود

لينک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1992870>

