

عنوان مقاله:

بررسی تاثیر ارزش ویژه برنده بر قصد خرید مشتری از طریق متغیر میانجی تصویر ذهنی برنده

محل انتشار:

دهمین کنفرانس بین المللی و ملی مطالعات مدیریت، حسابداری و حقوق (سال: 1403)

تعداد صفحات اصل مقاله: 11

نویسنده‌گان:

سعید زمان زاده نصراًبادی - کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی، گرایش بین الملل - دانشگاه پیام نور واحد تهران غرب، ایران

احسان احمد مطلقی - استاد یار، گروه مدیریت بازرگانی، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران

خلاصه مقاله:

هدف از این پژوهش، بررسی تاثیر ارزش ویژه برنده بر قصد خرید مشتری از طریق متغیر میانجی تصویر ذهنی (گروه صنعتی گلنگ) است. این پژوهش از لحاظ هدف، کاربردی و از لحاظ ماهیت و روش، توصیفی- پیمایشی است. برای تست فرضیات، از یک پرسشنامه ۱۶ سوالی استفاده شده است. جامعه آماری، مشتریان گروه صنعتی گلنگ داخل ایران است. حجم نمونه ۳۸۴ نفر، که بر اساس فرمول کوکران به روش تصادفی ساده انتخاب و با استفاده از نرم افزار spss ۲۵ ضریب آلفای کرونباخ حساب شد. برای تجزیه و تحلیل یافته‌ها از نرم افزار Lisrel ۸.۵۴ استفاده شد. نتایج فرضیه نشان داد، ارزش ویژه برنده بر قصد خرید مشتری از طریق متغیر میانجی تصویر ذهنی از برنده در گروه صنعتی گلنگ ایران تاثیر مثبت دارد.

کلمات کلیدی:

ارزش ویژه برنده، قصد خرید مشتری، تصویر ذهنی از برنده

لينک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/2042308>

