

عنوان مقاله:

بررسی راهکارهای ترغیب مشتریان و تغییر نگرش در جهت جذب منابع ارزان قیمت (در بانک مسکن چابهار)

محل انتشار:

نخستین کنفرانس ملی مدیریت بازرگانی، کارآفرینی و حسابداری (سال: 1398)

تعداد صفحات اصل مقاله: 14

نویسندگان:

محمود بزی - کارشناسی ارشد-مدیریت بازرگانی- دانشگاه بین المللی چابهار- دانشکده مدیریت

محمداسلم حسین بر - عضو هیئت علمی دانشگاه دریانوردی چابهار- دانشکده مدیریت و علوم انسانی - گروه مدیریت

خلاصه مقاله:

هدف از این پژوهش بررسی راهکارهای ترغیب مشتریان و تغییر نگرش در جهت جذب منابع ارزان قیمت (در بانک مسکن چابهار) است. تحقیق حاضر، تحقیق توصیفی از نوع پیمایشی می باشد. در این تحقیق، جامعه آماری را نمونه ای از مشتریان بانک مسکن در شهر چابهار که تعداد 196 نفر انتخاب و بصورت تصادفی مورد آزمون قرار گرفته شد. اطلاعات با استفاده از آزمون همبستگی پیرسون و رگرسیون چندگانه توسط نرم افزار SPSS مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. نتایج تجزیه و تحلیل فرضیات نشان داد که یکی از راهکارهای ترغیب مشتریان و تغییر نگرش در جهت جذب منابع ارزان قیمت جایزه بانکی میباشد و همچنین دریافت تسهیلات بانکی بر موفقیت بانک مسکن چابهار در ترغیب مشتریان به جذب منابع ارزان قیمت تاثیر مثبت و معنی داری دارد. و نتایج مابقی فرضیات نیز نشان داد که عوامل معنوی و عوامل مذهبی بر موفقیت بانک مسکن چابهار به دلیل شرایط خاص مذهبی و دینی استان در ترغیب این مشتریان به جذب منابع ارزان قیمت تاثیر زیادی دارد.

کلمات کلیدی:

ترغیب مشتریان، تغییر نگرش، جذب منابع ارزان قیمت، بانک مسکن چابهار

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/920372>

