

## عنوان مقاله:

بررسی عوامل موثر بر تعهد و رفتار خریداران صنایع کارتن سازی

## محل انتشار:

مجله پژوهش های علوم و فناوری چوب و جنگل، دوره 23، شماره 4 (سال: 1395)

تعداد صفحات اصل مقاله: 22

## نویسندگان:

مارال کرکودی - دانشگاه آزاد اسلامی کرج

شادمان پورموسی - دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج

آرنگ تاج دینی - دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج

## خلاصه مقاله:

مقدمه: امروزه رضایت مندی، کلید نهایی موفقیت و سودآوری نیست و مفاهیم بازاریابی که تا دیروز بر این مهم تاکید می ورزید، دیگر آن را به رسمیت نمی شناسد، بلکه امروزه تنها مشتریانی که احساس تعلق خاطر نسبت به سازمان دارند، برای سازمان به عنوان سرمایه هایی سودآور و بلندمدت بشمار می آید. نگهداشت و حفظ یک مشتری در واحدهای تولیدی صنایع کارتن سازی سهم بزرگی از امنیت فروش و پایداری در بازار رقابتی را در بر می گیرد. تقویت تعهد در خریدار محصولات کارتنی موجب بقای واحدهای تولیدی در صنایع کارتن سازی می شود. محققین عوامل موثر بر تعهد و رفتار خریداران را در صنایع مختلف بررسی کرده اند ولی در زمینه صنعت کارتن سازی و بسته بندی که رونق فعالیت صنعتی آنها وابسته به افزایش تبادلات صنعتی در هر کشور است تحقیقی یافت نشد. بنابراین هدف از این پژوهش شناسایی عوامل موثر بر تعهد و رفتار خریداران در واحدهای تولیدی صنایع کارتن سازی است تا راهکارهایی مناسب برای تداوم و کیفیت رابطه ارائه گردد. مواد و روش ها: اطلاعات مربوط به تحقیق با بررسی های کتابخانه ای و مرور منابع و مصاحبه با متخصصان مربوط به موضوع تحقیق به دست آمد. سپس کلیه شاخص های به دست آمده با طراحی پرسشنامه ای محقق ساخته در سئوالات در نظر گرفته شد. پرسشنامه ها بین نمونه ای از جامعه آماری مورد نظر توزیع شد. جامعه آماری تحقیق شامل خریداران و مصرف کنندگان محصولات صنایع کارتن سازی در شهر تهران بود. پس از ارسال پرسشنامه ها برای مدیران، سرپرستان و عوامل اجرایی شرکت های مصرف کننده و خریدار محصولات صنایع کارتن سازی تعداد 150 عدد از آنها دریافت شد. بررسی های مقدماتی پرسشنامه در غالب آمار استنباطی انجام گرفت. سپس با استفاده از مدل تحقیق به بررسی تاثیر هفت عامل طول مدت رابطه، شدت احساسات، اعتماد دوطرفه، وابستگی، عوامل بین شخصی، کیفیت رابطه با تعهد و رفتار خریداران صنایع کارتن سازی پرداخته شد. داده های دریافتی با استفاده از آزمون تحلیل عاملی و مدل معادلات ساختاری تجزیه و تحلیل شد. نتایج و بحث: نتایج تحلیل داده ها نشان داد که عوامل اعتماد دوجانبه و روابط بین فردی بین خریداران و فروشندگان صنایع کارتن سازی بیشترین و شدت احساسات کمترین تاثیر را بر تعهد خریداران صنایع کارتن سازی دارد. ضمن آن که سایر عامل های مورد نظر بر موضوع تحقیق تاثیرگذار بوده اند. افزایش تعهد خریداران صنایع کارتن سازی، افزایش مطلوبیت رفتار خریداران آن صنعت را در پی داشته که در نهایت به افزایش سود شرکت های تولیدکننده منجر شده است. با افزایش رفتار خرید مطلوب خریداران صنایع کارتن سازی، هزینه تولیدکنندگان کاهش می یابد. نتیجه گیری و پیشنهادها: تعهد در روابط بین خریدار و فروشنده از مباحث مهم حوزه بازاریابی رابطه مند است. از جمله منافعی که بازاریابان از تعهد خریداران صنایع کارتن سازی کسب می کنند، بروز رفتارهای مطلوب آنان است که به کاهش هزینه ها و افزایش سود شرکت های فروشنده منجر می شود. بنابر یافته های پژوهش پیشنهاد می شود مدیران به تعهد خریداران اهمیت داده و برای افزون کردن تعهد آ...

## کلمات کلیدی:

تعهد، رفتار، کارتن سازی، معادلات ساختاری، تحلیل عاملی

## لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/953406>

