

عنوان مقاله:

بررسی تاثیر شخصیت برنده، تصویر برنده و تجربه از برنده بر وفاداری به برنده با در نظر گرفتن متغیر میانجی رضایت از برنده در شرکت شاتل

محل انتشار:

هفتمین کنفرانس بین المللی مدیریت، حسابداری، بانکداری و اقتصاد ایران (سال: 1402)

تعداد صفحات اصل مقاله: 14

نویسنده:

سیده پریسا پروین - کارشناسی ارشد رشته مدیریت بازارگانی گردآمیش بازاریابی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز

خلاصه مقاله:

از آنجا که بازار اخیر رقابتی تر شده است مشتریان تعامل دارند تا بیش از پیش توسط ارائه دهنده خدمات مورد توجه قرار گیرند. تامین رضایت مشتری زمانی حاصل می شود که خواست واقعی مشتری تامین شده و نیاز او در زمان معین و به روی که او می خواهد برآورده شود؛ بنابراین، اولین اصل در دنبای کسب و کار امروزی، ایجاد ارزش های مشتری پسند می باشد لذا با توجه به اهمیت موضوع، هدف این پژوهش تبیین تاثیر شخصیت برنده، تصویر برنده و تجربه از برنده بر وفاداری به برنده با در نظر گرفتن متغیر میانجی رضایت از برنده در شرکت شاتل می باشد روش تحقیق برای انجام این پژوهش به لحاظ هدف کاربردی و بر اساس نحوه گردآوری داده ها به روش پیمایشی است؟ ابزار جمع آوری داده ها در این پژوهش پرسشنامه استاندارد می باشد. نمونه آماری با استفاده از جدول جرسی - مورگان ۳۸۴ نفر برآورد گردید. پس از تایید روابط از طریق نظر خواهی از اسانید و کارشناسان مرتبط با پژوهش و تایید پایابی پرسشنامه از طریق آلفای کرونباخ (بالای ۰,۷) و توزیع و جمع آوری پرسشنامه در قلمروی زمانی تابستان ۱۴۰۱ در نمونه آماری، داده ها با نرم افزار پی ال اس مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. نتایج حاصل از آزمون فرضیات نشان می دهد که: شخصیت برنده، تصویر برنده و تجربه از برنده بر وفاداری به برنده با در نظر گرفتن متغیر میانجی رضایت از برنده در شرکت شاتل تاثیر مثبت و معنی داری دارد.

کلمات کلیدی:

شخصیت برنده، تصویر برنده، تجربه از برنده، وفاداری به برنده، رضایت از برنده

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/2006163>

