

چکیده

امروزه، یکی از ابزارهای مهم، گستردہ و پرکاربرد ارتباطی، تلفن همراه می باشد. تعهد مشتریان به برندهای گوش های تلفن همراه به منظور کسب حداکثر سود و تأثیر آن جهت ادامه فعالیت شرکت در دنیای فرا رقابتی امروز بیش از پیش، توجه مدیران برنده و بازاریابان را به خود جلب کرده است. در این راستا هدف اصلی تحقیق بررسی تاثیر هویت و ارتباط برنده بر جذابیت برنده و تعهد مشتری به برنده است. پژوهش جاری از نوع پژوهش های کاربردی و از نظر دسته بندی پژوهش بر حسب نحوه ی گردآوری داده ها از نوع تحقیقات توصیفی است. جامعه آماری پژوهش تمامی مشتریان گوشی های تلفن همراه در استان گیلان می باشد. روش نمونه گیری در این تحقیق از نوع روش نمونه گیری سهمیه ای - غیر احتمالی در دسترس می باشد. تعداد نمونه ی مورد مطالعه در این تحقیق ۳۲۸ نفر از مشتریان است. برای تجزیه و تحلیل داده های حاصل از توزیع پرسشنامه از تکنیک مدل سازی معادلات ساختاری با رویکرد حداقل مربعات جزئی استفاده شده است و به طور کلی تمامی تجزیه و تحلیل داده ها از طریق نرم افزارهای SPSS و PLS انجام شده است. نتایج نشان داد که وجهه برنده بر جذابیت برنده و تعهد مشتری تاثیر دارد. ضمن اینکه تمایز برنده بر جذابیت برنده و تعهد مشتری هم تاثیر دارد. تاثیر تداعی برنده بر جذابیت برنده و تعهد مشتری تایید شد. همچنین تاثیر تجربه برنده بر جذابیت برنده و تعهد مشتری هم مورد تایید قرار گرفت و فرضیه آخر تحقیق که تاثیر جذابیت برنده بر تعهد مشتری بود، هم تایید شد.

واژگان کلیدی : تعهد مشتری، جذابیت برنده، هویت برنده، ارتباط برنده، گوش های تلفن همراه